İNŞAAT DÜNYASI

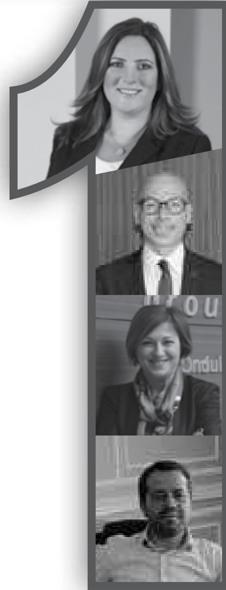
OCAK 2018 Sayı 417 Fiyatı 10 TL

TÜRKİYE'NİN ULUSLARARASI YATIRIM, PROJE VE MÜTEAHHİTLİK DERGİSİ




AHMET İPEK
AHMET KAYHAN
BATUHAN BESLER
CEMAL KURU
ÇAĞDAŞ TAYLAN
EFE BEZCİ
ENDER ÖZATAY
ERDOĞAN YILMAZ
FULYA ÖZGÜL KOÇAK
HAYDAR YAMAÇ
İBRAHİM BABACAN
İLYAS AYVACI
İSMAİL ÇOKSAYAR
LEVENT ÜRKMEZ

2018'DEN NE BEKLİYOR?




MEDET TURAN
MUSTAFA ÜSTÜN
ONUR ÖNGÜN
ORHAN TURAN
OSMAN CEM ÇANKAYA
OSMAN EKEN
ÖZHAN ATALAY
ROBERT VARON
SALİM ÇETİNKURŞUN
SEFA ÖZTÜRK
SEFER ALTIOĞLU
SELAHATTİN USLU
SELÇUK AKTEPE
TALİN SARAYLI DİKİCİ
TUFAN ÜNAL
TURAN KOÇYİĞİT



AYIN KONUĞU

ASSA ABLOY Türkiye Güvenlik Çözümleri Genel Müdürü **SERHAT KACAR**

ISSN 1303-4774
9771303480028



A'DAN Z'YE OPTİMUS ÇÖZÜMLER

20 yılda 2000 projeye imza attık. Yurt içi ve yurt dışında birçok projenin tercihi, uluslararası markaların çözüm ortağı olduk. Artık hizmet kalitemizi daha fazla alanda sunuyoruz. Projelere entegre çözümler sunarak değer katacak olmanın heyecanını taşıyoruz.



REFERANSLARIMIZDAN...

ÇIRAĞAN SARAYI
MANDARIN OTEL, BODRUM
TURKCELL GENEL MERKEZİ
ALLIANZ GENEL MERKEZİ
MAXX ROYAL OTEL, KEMER
LE MERIDIEN OTEL
ECZACIBAŞI ORMANADA KONUTLARI
SHERATON OTEL, BURSA
SHAHDAĞ TURİZM KOMPLEKSİ, AZERBEYCAN
RIVIERA AVM, RUSYA
TALAN TOWER, KAZAKİSTAN

VODAFONE GENEL MERKEZİ
HSBC GENEL MERKEZİ
TEKNOPARK İSTANBUL
TORUN CENTER
GALATASARAY TÜRK TELEKOM ARENA STADI
ABDULLAH GÜL ÜNİVERSİTESİ
SOYAK KRİSTAL KULE
DENİZBANK GENEL MERKEZİ
PALLADIUM AVM
İSTİNYE PARK AVM
METRO CİTY AVM

SOHO OTEL
WYNDHAM OTEL KALAMIŞ
RADISSON BLU (ŞİŞLİ, PERA, ATAŞEHİR)
SELENIUM KONUTLARI (TWINS, CITY, PANORAMA)
LİBYA SIRTE KONUTLARI
GÜMÜŞ RESIDENCE, BAKÜ
BALANS GÜNEŞLİ
KARTAL KAYNARCA METROSU
ZİRAAT BANKASI DATA CENTER
DOMBAYLI GÜNEŞ ENERJİ SANTRALİ
BP OFİS

İNŞAAT dünyası

TÜRKİYE'NİN ULUSLARARASI YATIRIM, PROJE VE MÜTEAHHİTLİK DERGİSİ

OCAK 2018 / SAYI 417

Bileşim Yayıncılık, Fuarcılık ve Tanıtım Hizmetleri San. ve Tic. A.Ş. adına

İmtiyaz Sahibi ve Yönetim Kurulu Başkanı

Mustafa ÜSTÜN

Bileşim İş Merkezi, Sultan Selim Mah. Şahinler Sok. No: 8-10

34416 Kağıthane / İSTANBUL

Genel Müdür (Sorumlu)

Melis ÜSTÜN

Genel Yayın Yönetmeni

Oya EŞENLİ oya.esenli@bilesim.com.tr

Sayfa Tasarımı

Yağmur DEMİR yagmur@bilesim.com.tr

Fotoğraf

İz ÜSTÜN iz@bilesim.com.tr

Reklam Koordinatörleri

Ezgi ATAKAY ezgi@bilesim.com.tr

Sevgi ÖZKURT sevgi.ozkurt@bilesim.com.tr

Kurumsal İlişkiler & Pazarlama Sorumlusu

Sibel ALTUN saltun@bilesim.com.tr

Üretim Direktörü

Yılmaz BAYKUT ybaykut@bilesim.com.tr

Bilgi İşlem

Erdal AYTEKİN eaytekin@bilesim.com.tr

Abone Servisi

Sibel ALTUN saltun@bilesim.com.tr

Merkez Yönetim Adresi

Bileşim İş Merkezi, Sanayi Mahallesi, Sultan Selim Cad.

Şahinler Sok. No:10 34416 Kağıthane / İSTANBUL

T: (0212) 324 44 43(Pbx) **F:** (0212) 284 36 05

M: insaatdunyasi@bilesim.com.tr **W:** www.bilesim.com.tr

Ankara Şube

Ayşim KOŞAR KARSU aysim@bilesim.com.tr

T: (0312) 287 73 40 **F:** (0312) 287 73 42

Baskı

Özgün Basım

T: (0212) 280 00 09

Yayın Türü

Yerel Süreli Yayın

Baskı Tarihi

05/ 01 / 2018





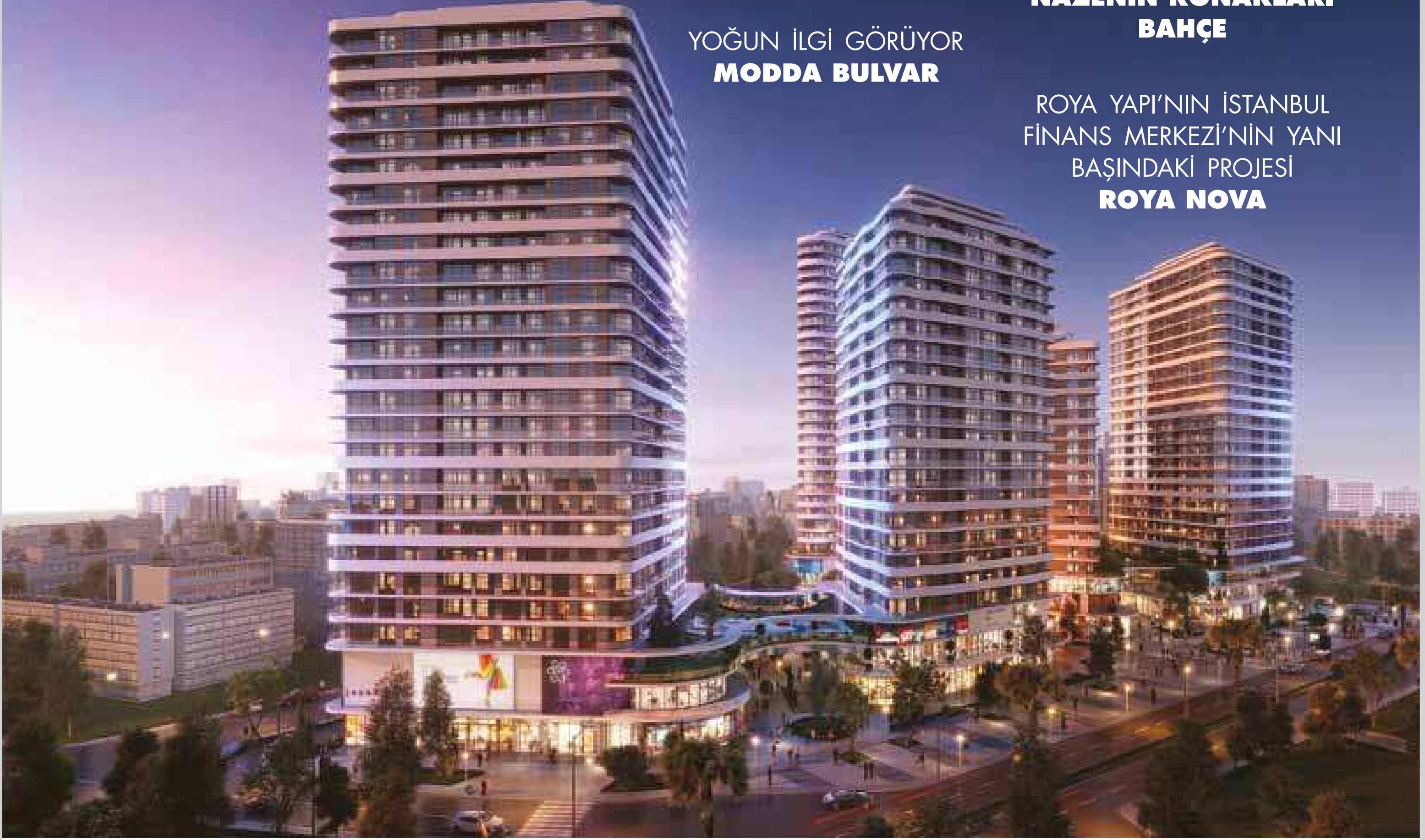
editörden

oya eşenli
Genel Yayın Yönetmeni

2017 yılı ülkemiz ve inşaat sektörü için 2016 yılının getirdiği sıkıntıları sonraki yıla taşımamak için alınan önlemlerin sonuçlarının alındığı bir yıl oldu. Özellikle ikinci çeyrek sonrası hareketlenmenin yaşanmasıyla hissedilen fayda, 2018 için yine piyasa koşullarına uygun çözümler üretilmesi gerekliliğini hepimize düşündürdü. İnşaat maliyetlerini düşürecek yenilikçi çözümler ve arsa maliyetlerini azaltıcı yaklaşımlar konularına çalışılması gerektiğini vurgulayan sektör profesyonelleri, 7 milyonun üzerinde yenilenmesi gereken konut olduğu ve uzun süre bu yenilemenin sektörü canlı tutacağı görüşündeler. 2017'de devam eden konut stoğundaki artışın bu yıl da sektörü zorlayacağı konusunda hemfikir bir şekilde, kredi faiz oranlarındaki yükseklik, döviz kurlarına bağlı olarak artan maliyetler 2018'e aktarılacak önemli problemler olarak görülüyor. 2017'de gerçekleştirilen kampanyalar ile dinamik tutulan sektörde yeni özel sektör yatırımlarının olmayışı inşaat malzemeleri sanayisinde ihracata yönelişe neden oluyor. 2017'de geliştirilmek zorunda kalan ihracat organizasyonları 2018 için yine gündem konusu. Yurt içinde ise kamu projeleri ile nefes alan malzemeciler, maliyetleri düşüren ve değer yaratan, yenilikçi ürünler geliştirme yoluyla tercih edilir hale gelmeye çalışıyorlar. Rekabet kavramının amorf bir imge olarak düştüğü zihinlerimiz belki de bu zor günlerin geliştirici etkisini şimdiden sezemiyordur. Rekabet etmek, Türkiye'de farklı dinamiklerin etkisinde şekillenirken pratikte yaşananlarla derin teorilerin paralelliğini yitirdiği çok ana şahit ediyor hepimizi. Bu günler ise belki de satış organizasyonları ile oldukça meşgul kurumsallaşamamış birçok markanın durup, düşünüp kendine çeki düzen verdiği, AR-GE yatırımlarının arttığı, endüstriyel tasarıma yeterli önemin verildiği, marka departmanlarının yaratıldığı, kurumsal iletişimin kurumsal bir iş olduğunun farkına varıldığı ve nihayet yüksek çözünürlüklü logoların varlığında geçer. Ümit ediyorum.

İyi Okumalar,







Erzurum Şehir Hastanesi



ISIMAS ELEKTROMEKANİK'in devam etmekte olan 'hastane' projelerinden Erzurum Bölge Hastanesi projesinin taahhütümüz altında devam eden 'mekanik tesisat işleri' tamamlanma aşamasına gelmiştir. BIM uygulamalarının öne çıktığı ve ISIMAS tarafından yapılan projelendirme ve uygulama safhaları ISIMAS teknik ve saha ofisleri tarafından başarıyla uygulanmaktadır.

İşveren : Hektaş İnşaat A.Ş.
Yer : Erzurum
Yapı Alanı : 264.000.00 m²
Tarih : 2016

www.isimas.com.tr
isimas@isimas.com.tr

Palladium Tower
Barbaros Mah. Kardelen Sok. No:2 Kat:15 Ataşehir /İSTANBUL

T : +90 216 451 48 48 (Pbx)
F : +90 216 309 74 57

İNŞAAT SEKTÖRÜ KASIM KONUT SATIŞ İSTATİSTİKLERİNİ DEĞERLENDİRDİ

Keleş İnşaat Yönetim Kurulu Başkanı İlker Keleş, Hasanoğlu İnşaat Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Haluk Hasanoğlu, Okkalar İnşaat'ın Yönetim Kurulu Üyesi Mahmut Okka, Tesa Yapı Yönetim Kurulu Başkan Vekili Asım Sağlam Kasım ayı konut satış istatistiklerini değerlendirdi.

KELEŞ İNŞAAT YÖNETİM KURULU BAŞKANI İLKER KELEŞ: TÜRKİYE YABANCI YATIRIMCI İÇİN HALA CAZİP VE GÜVENİLİR BİR PAZAR

Yabancılara yapılan konut satışları bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 21,4 artmasında son dönemlerde Ortadoğu'da yaşanan gelişmelere dikkatlice bakmak gerektiğini düşünüyoruz. Türkiye pek çok yabancı uyruklu vatandaşa ev sahipliği yapıyor. Ülkemizde en az 1 milyon dolarlık gayrimenkul satın alan ya da en az 2 milyon dolar yatırım yapan yabancıya Türk vatandaşlığı verilmesinin yasalaşmasıyla birlikte, bu kişilerin Türkiye'de ev sahibi olmak konusunda talepleri her geçen gün artıyor. Öte yandan Körfez bölgesinde huzur ve istikrarın bozulmasıyla birlikte güvenli bölge olan Türkiye'ye ilgi büyük oranda artıyor. Bugün açıklanan rakamlar da ülkemizin yabancı yatırımcı için oldukça cazip ve güvenilir bir pazar olduğunu gösteriyor.

Türkiye genelinde konut satışları 2017 Kasım ayında bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 7,5 oranında azalmasının sektörü etkileyeceğini düşünmüyoruz.

Konut sektöründe dönem dönem ufak bazı düşüşler olabilir. Ekonominin lokomotifi olan inşaat sektörünün hükümetimiz tarafından desteklenmeye devam etmesiyle sektör canlılığını korumaya devam edecektir. İnşaat sektörüne güvenimiz tam, yatırımlarımıza ara vermeden tüm gücümüzle devam ediyoruz. Devlet teşviki ile gelen faiz indirimleri, hayata geçirilen yeni kampanyalar, tapu harçları ve damga vergisindeki indirimler ile ivme kazanan inşaat sektörü, ülkemizin lokomotif sektörü olma özelliğini koruyor.



Keleş İnşaat Yönetim Kurulu Başkanı İlker Keleş



Hasanoğlu İnşaat Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Haluk Hasanoğlu

HASANOĞLU İNŞAAT YÖNETİM KURULU BAŞKAN YARDIMCISI HALUK HASANOĞLU: AZ MİKTARDA DÜŞÜŞLER SEKTÖRÜ OLUMSUZ ETKİLEMEYECEKTİR!

Türkiye'de ev sahibi olmak isteyen yabancı uyruklu vatandaşlara yönelik getirilen kolaylıklar, yabancıya konut satışını bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 21,4 oranında artırdı. Özellikle 2017 yılının son çeyreğinde satışlar daha fazla arttı. Yabancıya satıştaki yükseliş, gayrimenkul sektörünün Türk ekonomisine katkısının genişleyerek devam ettiğinin en önemli göstergesidir.

Türkiye genelinde konut satışları 2017 Kasım ayında bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 7,5 oranında azalarak 122 bin 732

olmasında yılsonuna yaklaşıyor olmamızın etkisi olduğunu düşünüyoruz. Bu orandaki az miktarda düşüşün sektörde olumsuz bir hava yaratacağını beklemiyoruz. Yatırımcılar, 2018 yılının başında yeniden alım yönünde harekete geçecektir.

Hasanoğlu İnşaat olarak konut satışlarımızda herhangi bir düşüş yaşamadık. Yatırım tutarı 150 milyon TL olan BANU EVLERİ Ispartakule 2 projemizin şimdiden yüzde 60'ından fazlasını sattık. Satışlarımızın etkilenmemesinin en önemli nedeni; bölge fiyatlarından yüzde 20 daha uygun olan fiyat politikamız, buna ilave olarak da kat planlarımızda ki net ve brüt metrekareler arasındaki farkın en az olması… Ayrıca yeni yıl itibariyle BANU EVLERİ Ispartakule 2 projemizde '48 bin TL peşin, Ağustos 2018'de taşın' kampanyamızı da başlatmayı planlıyoruz. Bu kampanyamızın satışlarımızı daha da destekleyeceğini düşünüyoruz.

OKKALAR İNŞAAT'IN YÖNETİM KURULU ÜYESİ MAHMUT OKKA: YABANCIYA KONUT SATIŞLARININ YÜKSELMESİNDE YASALARIN ETKİSİ BÜYÜK OLDU

2017 yılında Türkiye'de yabancıya konut satışlarında sıçrama yaşandı. TÜİK'in verilerine göre 2017 yılı Kasım ayında 2 bin 152 konut satışı gerçekleşti. Yapılan konut satışları bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 21,4 arttı. Yabancıların Türkiye'ye yatırım yapmasının en önemli nedenleri arasında son dönemde yabancıya konut satışları ile ilgili olarak çıkan yasaların konut satışını kolaylaştırması ve yabancıya konut satışında KDV uygulanmaması gibi nedenleri sayabiliriz.

Son aylarda çok yüksek olmasa konut satışlarında belli bir oranda düşüş olduğunu görüyoruz. Geçtiğimiz 2017 Ekim ayında bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 5,7 oranında azalma olmuştu. Türkiye genelinde konut satışları 2017 Kasım ayında ise bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 7,5 oranında azaldı. Ufak bazı düşüşler yaşasak da sektör güvenli liman olma özelliğini koruyor. 2018 yılında düşüş olmaması için özellikle tapu harçlarında yeni yılda bir artış yapılmaması gerektiğini düşünüyoruz. Eğer ulaşılabilir fiyatlarla konut satışı yapılıyorsa özellikle markalı konut projeleri tercih ediliyor. Biz de Okkalar İnşaat olarak yaptığımız kampanyalarla sektörü destekliyoruz.



Okkalar İnşaat Yönetim Kurulu Üyesi Mahmut Okka

Yapımına 2017 yılının Mart ayında başladığımız Arma Menta projemizde o günün şartlarında 2+1 daire satın alanlar 274 bin TL gibi bir miktar ödedi. Bugün aynı dairenin değeri 400 bin TL'ye tekabül ediyor. Markalı konut projeleri eğer doğru lokasyonda doğru fiyatlarla satışa sunulursa hem yatırımcısına yüksek kar sağlıyor hem de proje satışlarında herhangi bir düşüş yaşanmıyor.

TESA YAPI YÖNETİM KURULU BAŞKAN VEKİLİ ASIM SAĞLAM: TÜRKİYE YABANCI YATIRIMCI İÇİN GÜVENİLİR VE KAZANÇLI…

Yabancılara yapılan konut satışları bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 21,4 artmasında inşaat sektörünün devlet tarafından desteklenmesinin en önemli etken olduğunu düşünüyoruz. Ayrıca sektörümüzün güvenilir ve kazançlı bir yatırım kapısı olması da yabancı yatırımcının Türkiye'yi seçmesinde çok etkili oluyor.

Türkiye genelinde konut satışları 2017 Kasım ayında bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 7,5 oranında azalarak 122 bin 732



Tesa Yapı Yönetim Kurulu Başkanı Vekili Asım Sağlam

olmasında mevsimsel ve yılsonunda olunmasının etkili olduğunu düşünüyoruz. Ayrıca kredi faizlerinin yükselmesi de konut satışlarını etkiledi. Sektör, iki-üç aylık bir düşüşe göre değerlendirilmemeli, genel olarak tüm yıla bakılmalı.

Yapılan araştırmalar; Türkiye'de ortalama 18 milyon yapının yüzde 67'sinin ruhsatsız ve kaçak olduğunu, yüzde 60'ının ise 20 yaşın üzerinde olduğunu gösteriyor. Bu da bize konut sektöründe özellikle kentsel dönüşüm projelerinin kesintiye uğramadan devam etmesi gerektiğini gösteriyor. TESA Yapı olarak projelerimizi genellikle kentsel dönüşüm projesi olarak hayata geçiriyoruz.

Türkiye'de kentsel dönüşüm süreci daha çok depreme dayanıksız yapıların dönüşüm süreci gibi algılansa da aslında yapılan bununla sınırlı değildir. Biz, bu anlamda projelerimizi hayata geçirirken sadece yıkıp yerine yenisini yapmayı hedeflemiyoruz. Bölgenin tamamen dönüşümünü sağlayarak çevrede bulunan sakinlerine güvenli ve eşsiz bir yaşam alanı sunmayı hedefliyoruz.

KONUT FİYATLARI ARTIŞI ENFLASYONUN ALTINDA KALDI

2017 yılının ilk 9 aylık sürecinde konut fiyatlarının enflasyon ve mali piyasaların altında seyrettiğini belirten ERA Gayrimenkul Türkiye Genel Müdürü Özhan Atalay, gayrimenkul satın almak için dönemin oldukça uygun olduğuna dikkat çekti.


ERA Gayrimenkul Türkiye Genel Müdürü Özhan Atalay



Uluslararası gayrimenkul danışmanlık şirketi ERA Türkiye Genel Müdürü Özhan Atalay, emlak sektöründe yılın 9 aylık dönemi için değerlendirmelerde bulundu. 9 aylık süreç göz önüne alındığında Türkiye'nin lokomotif sektörü olarak adlandırılan gayrimenkul sektöründe fiyatların neredeyse yerinde saydığını belirten Atalay, 'Amerikan dolarının % 10, avronun % 23, altının % 20, enflasyonun ise % 13'ler seviyesinde arttığı bir ortamda Konut Fiyatları Endeksi sadece % 7,42 oldu' dedi.

Konut fiyatlarındaki artışın yavaşladığını ve yatırım amacı ile gayrimenkul alan kişilerin, tercihlerini mali piyasalara çevirdiğini belirten Atalay, bu durumun talebin durma noktasına geldiği anlamını taşımadığını belirtti. 2016 yılının ilk 9 ayında toplam 434 bin yeni konut satıldığını vurgulayan Atalay, bu yıl rakamın geçen yıldan da yüksek seyrederek 476 bin olduğunu aktardı.

Atalay, 'Çıkan tablo bize yatırım amacıyla alınan gayrimenkullerde yavaşlama olduğunu, ancak ihtiyaç nedeni ile alınan gayrimenkullerde talebin devam ettiğini gösteriyor. 2018 yılında da trendin ihtiyaç eksenli yatırımlar odağında devam etmesini bekliyoruz. İhtiyaç sahiplerinin oluşturduğu talebin daha düşük fiyatlı konutlara yönelik olduğunu, bu nedenle konut fiyatlarında ciddi bir artış beklenmese dahi kısa ve orta vadede maliyetlerin artmasından dolayı fiyatların mutlaka artacağını öngörüyoruz. Gerek ülkemizin nüfus artış hızı, gerek konut satın alma yaşının 30'lu yaşlara kadar düşmüş olması, gerekse kentsel dönüşüm sayesinde daha güvenli ve sağlam binalara kavuşuyor olmamız kısa vadede fiyatlarda yaşanan durgunluğu ortadan kaldıracaktır' dedi.

Konut talebinin devam etmesinin, ticari ve alternatif gayrimenkul talebini de ister istemez yoğun tuttuğunu vurgulayan Atalay, gayrimenkul yatırımcısına ellerini çabuk tutmaları tavsiyesinde bulundu.

GYODER, 'GELİŞEN KENTLER ZİRVESİ-ANTALYA'NIN SONUÇ BİLDİRGESİ'Nİ AÇIKLADI

Türkiye'nin Gayrimenkul Platformu GYODER, Gelişen Kentler Zirvesi-Antalya'nın Sonuç Bildirgesi'ni açıkladı. Zirvede ortaya çıkan tespitler ve bu tespitlere yönelik çözüm önerilerinin sıralandığı Sonuç Bildirgesi'nde; turizmin başkenti Antalya'nın, bir şehir olarak değil, marka olarak yönetilmesi gerektiği vurgulandı. Şehirleri dönüştürüp geliştirirken, sonuçlar kadar süreçleri de yönetebilmenin, yatırımlarda doğru hedefler koymayı ve bu hedeflere ulaşmayı kolaylaştırdığının belirtildiği Sonuç Bildirgesi'nde, akıllı şehirler yaratmak ve yaşam kalitesini yükseltmek adına, yönetimlerin vizyoner bakış açısı ile hareket etmesi ve toplumu doğru yönlendirmesinin çok önemli olduğuna dikkat çekildi.



Gayrimenkul sektörünün çatı örgütü GYODER'in, Antalya Büyükşehir Belediyesi iş birliği ile 13-14 Aralık 2017 tarihlerinde düzenlediği 'Gelişen Kentler Zirvesi-Antalya; iş dünyası ve gayrimenkul sektörünün temsilcileri, yatırımcılar ve uzmanların katılımıyla gerçekleşti.

Antalya Büyükşehir Belediye Başkanı Menderes Türel ve GYODER Yönetim Kurulu Başkanı Doç. Dr. Feyzullah Yetgin'in açılış konuşmalarını yaptığı Zirve'de TEB Bireysel Bankacılık Satış Grup Direktörü Tuğbay Kumoğlu, gayrimenkul sektörü ve bankacılık üzerine değerlendirmelerini katılımcılarla paylaştı. GYODER İcra Kurulu Üyesi ve Kentsel Dönüşüm Komitesi Başkanı Aziz Yeniay'ın moderatörlüğünü yaptığı 'Antalya'da Yatırım Yapmak' konulu oturumda ise Sur Yapı Yönetim Kurulu Başkanı Altan Elmas, Sembol İnşaat Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Fettah Tamince, İsvan Gayrimenkul Yönetim Kurulu Başkanı Ömer İsvan, Antalya Büyükşehir Belediyesi Başkan Danışmanı Mehmet Urcu ve Antalya Büyükşehir Belediyesi Başkan Danışmanı Feridun Uyar Antalya'yı tüm yönleriyle masaya yatırdı.

Sur Yapı'nın zirve sponsoru, Halk GYO'nun stratejik ortak, Kuzu Grup'un ana sponsor, REIDIN'in rapor sponsoru ve Sabah Gazetesi'nin ana basın sponsoru olduğu zirvede; ayrıca kente ışık tutacak güncel bilgiler içeren 'Antalya İli Yatırım Alanları Vizyon Raporu' REIDIN CEO'su Kerim Bertrand tarafından katılımcılarla paylaşıldı.

Genel olarak gayrimenkul ve turizm sektörü başta olmak üzere, Antalya'nın potansiyel yatırım olanaklarının ve kruvaziyer turizmin gelişmesine yönelik gerçekleştirilen yatırımların değerlendirildiği zirvede ortaya çıkan tespitler ve bu tespitlere yönelik çözüm önerilerinin sıralandığı Gelişen Kentler Zirvesi-Antalya'nın Sonuç Bildirgesi'nde şu başlıklar öne çıktı:

- Türkiye'nin en hızlı büyüyen şehirlerinden biri olan Antalya, İstanbul'un üzerindeki yükün yarısını alabilecek en büyük potansiyel şehir.
- Akıllı şehirler yaratmak ve yaşam kalitesini yükseltmek adına yönetimlerin vizyoner bakış açısı ile hareket etmesi ve toplumu doğru yönlendirmesi büyük önem taşıyor.
- Şehirleri dönüştürüp geliştirirken, sonuçlar kadar süreçleri de yönetebilmek, yatırımlarda doğru hedefler koymayı ve bu hedeflere ulaşmayı kolaylaştırıyor.
- Nüfus artışı ve göç faktörleri, başta gayrimenkul ve turizm olmak üzere, tüm sektörlerde yatırım kararlarını etkileyen ve yönlendiren ana unsurlar olarak karşımıza çıkıyor.
- Bu unsurların planlamasını yapabilmek, özellikle nufus artışını doğrudan etkileyen göç faktöründe kriterleri belirleyebilmek ve değerlendirmeleri yaparken sayısal değerlerden ziyade niteliğe önem vermek yatırım kararlarını yönetirken önemli hale geliyor.
- Kentsel dönüşüm, planlı ve kaliteli yaşamanın ve akıllı şehirler inşa etmenin en önemli araçlarından biri olarak karşımıza çıkıyor.
- Kentsel dönüşüm sürecinin çok iyi planlanması ve doğru aksiyonlarla hayata geçirilmesi için özellikle yerel yönetimlerin bakış açısı büyük önem taşıyor.
- Dönüşüm yaparken adalar bazında iş birliği yapmak, içinde sosyal yapılar, yeşil alanlar ve yaşam sahalarının da bulunduğu alanların planlanmasını hayata geçirmek, sosyal ve ekonomik kalkınmayı sağlayacak şekilde ve halkın da içinde bulunduğu bir süreçle dönüşümü yönetmek gerekiyor.
- Antalya ilinde farklı sektörlerde devam eden 11 mega proje içerisinde yer alan Kepez Santral Mahallesi Kentsel Dönüşüm Projesi; dönüşümün tüm süreçleri ile yönetildiği, alanı kente entegre etme ve doğru şehirleşme adına örnek gösterilebilecek 19 bine yakın bağımsız birim içeren bir mega projedir.
- Mega projelerle altyapısı güçlenen Antalya'da, turizm sektörünün yanı sıra, inşaat, sanayi, tarım, ihracat ve yatçılığın, yatırım yapılabilecek sektörler arasında yer alacağı öngörülüyor.
- Antalya'ya değer katan mega projelerden Kruvaziyer Liman, avantajlı konumuyla, deniz turizminin önemli ölçüde büyümesini sağlayacak.
- Konyaaltı Sahil Projesi ise dünyanın sayılı plajlarından biri olan Konyaaltı Sahili'ni daha da güzelleştirecek.
- Boğaçay Havzası ve Yakın Çevresi Projesi'nde 462 yat kapasiteli marina, rekreasyon alanları, çiftlik kasabası, kıyı kasabası, restoran, park ve yeşil alanların yer alması, Antalya için heyecan verici bir adım. Bölgede kurulacak film stüdyoları ile Antalya'nın sinema endüstrisinin merkezi olması amaçlanıyor.
- Antalya inşaat ruhsatlarında Bursa'dan sonra 5'inci, konut satışında 4'üncü sırada yer alıyor.
- 2 milyon 328 bini aşan nüfusuyla Türkiye'nin en kalabalık 5. şehri olan ve 54 bin 755 yabancının yaşadığı Antalya, Türkiye genelindeki konut satışlarında yüzde 4,3 paya sahipken, yabancılara yapılan konut satışlarında da İstanbul'dan sonra ikinci sırada yer alıyor.
- Antalya'daki ticaret sektörü toplam gelirlerin yüzde 34'ünü oluşturan önemli bir ağırlığa sahip. 2016 yıl sonu itibarıyla Türkiye genelindeki 3 bin 641 adet turizm işletmesi belgeli konaklama tesisinin yüzde 20,74'ü Antalya'da bulunuyor. Antalya'da 2016 yılında tesis doluluk oranı yüzde 47,6 seviyelerinde ölçülüyor.
- Antalya'da ofisler genellikle kent merkezinde, eski konut dokusunun ofis alanı olarak kullanıldığı bölgede yoğunlaşıyor. 2016 yılına bakıldığında, şehir merkezindeki 8 AVM'de toplam kiralanabilir alan 246 bin 500 metrekare, il genelinde ise toplam 14 AVM'de 329 bin 202 metrekarelik alan bulunuyor.
- Türkiye'ye giriş yapan 25,3 milyon turistin yüzde 23'ü Antalya'da konaklıyor. İstanbul'dan sonra en çok turistin ziyaret ettiği Antalya'ya bu yıl 9,4 milyon turist giriş yaptı. Antalya'ya, bugün en yoğun talep, Rusya, Almanya ve Ukrayna'dan geliyor.
- Tarımsal potansiyel ve ekonomik uygunluk açısından Türkiye tarımında önemli bir yere sahip olan Antalya'nın, iyi tarım uygulaması ile tarımda sürdürülebilirlik ile gıda güvenliğini sağlaması bekleniyor.
- Antalya tüm bu sektörel verileri ve potansiyeli ile değerlendirildiğinde Türkiye'nin en hızlı büyüyen ve gelişen ili olarak karşımıza çıkıyor.
- Bu aşamada Antalya'nın bir şehir olarak değil, marka olarak yönetilmesi büyük önem taşıyor.
- Türkiye'ye gelen turist sayıca artmasına rağmen gelir azalıyor. Aslında gelen turistin sayısından ziyade niteliğinin arttırılması gerekiyor. Bu anlamda nüfus artışı ve göç kontrol altında tutulmalı. İçerik ve süreç çok iyi yönetilmeli. Tüm bunlar başta gayrimenkul olmak üzere diğer sektörlere de olumlu yansıyacaktır.
- Türkiye ve Türkiye bankacılık sisteminde kredilerin yüzde 17'si inşaat sektörüne veriliyor ve gayrimenkul güçlü bir yatırım aracı olarak değerlendirilmeye devam ediyor.
- Özellikle kentin lokomotifi konumunda olan turizm sektöründe doğru kitleyi hedefleyerek yatırımların yönlendirilmesi gayrimenkul sektöründe de doğru ürünlerin yaratılması ve kalitenin artırılması açısından büyük önem taşıyor. Gelen turist sayısını artırmaya yönelik hedefin, yapılacak analiz ve planlamayla, turist niteliğinin ve şehre sağladığı katma değerin artırılmasına yönelik çerçevelenmesi ve yabancı nüfus artışının da bu anlamda planlanması çözüm önerisi olarak sunuluyor.



HALK GYO, HALK YATIRIM ARACILIĞIYLA TÜRKİYE'NİN İLK GYO SUKUK İHRACINI GERÇEKLEŞTİRDİ

Halk Yatırım, Halk Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı'nın 100 milyon TL nominal değerli 87 gün vadeli kira sertifikası ihracını tamamladı.



Halk Yatırım Genel Müdürü Serdar Sürer



Halk Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı Genel Müdürü Dr. Feyzullah Yetgin

Kira sertifikalarının gelişmesi yönünde öncü çalışmalarını sürdüren Halk Yatırım, Halk Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı'nın 100 milyon TL nominal değerli 87 gün vadeli kira sertifikası ihracını tamamladı. Yönetim sözleşmesine dayalı olarak gerçekleştirilen işlemle, Türkiye'de gayrimenkul yatırım ortaklığı sektöründe ilk kira sertifikası ihracı gerçekleştirilmiş oldu.

Nitelikli yatırımcılara satış yöntemiyle tamamlanan işlemde, 87 gün vadeli kira sertifikasının basit getirisi vade sonunda %13,25 oranında gerçekleşecek. Halk GYO'nun fon kullanıcısı olarak yer aldığı yönetim sözleşmesine dayalı işlem, kira sertifikaları pazarının yeni oyuncusu Halk Varlık Kiralama A.Ş.'nin de ihraççı Varlık Kiralama Şirketi olarak yer aldığı ilk işlem oldu.

"GAYRİMENKULE DAYALI FİNANSAL ÜRÜNLERİN YAYGINLAŞMASINDA ÖRNEK OLACAK"

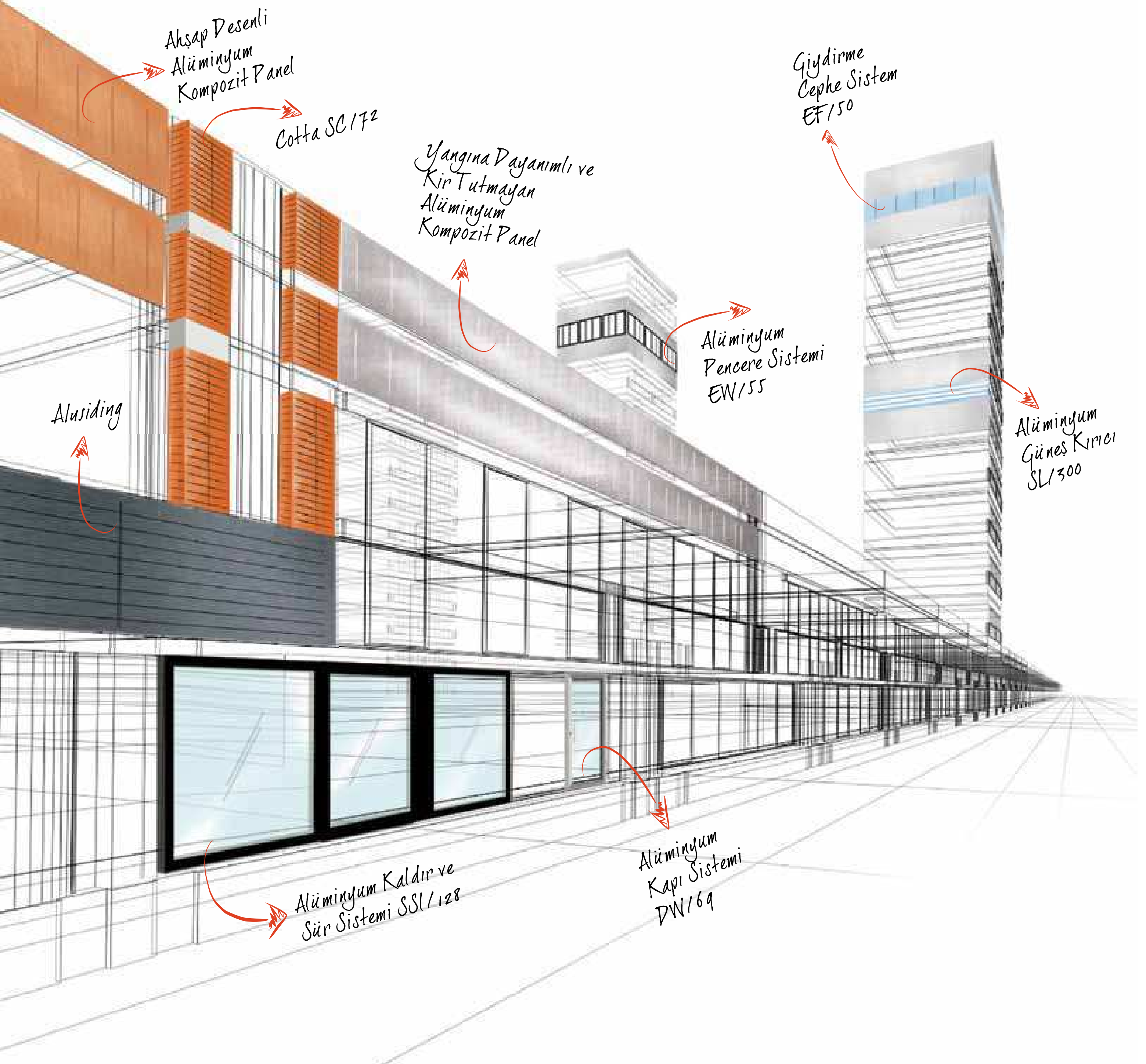
Gayrimenkule dayalı finansal ürünlerin yaygınlaşmasının sektörün gerçek potansiyeline büyük katkı sağlayacağını ifade eden Halk Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı Genel Müdürü Dr. Feyzullah Yetgin şunları söyledi: "Halk GYO olarak gayrimenkul yatırım fonları, sertifikalar ve sukuk gibi uygulamaların sektörün gelişimine büyük katkı sağlayacağına inanıyoruz. Bizim öncelikli hedefimiz hissedarlarımız için paylaşılabilir ve büyüyen değerler yaratmaktır. Halk Yatırım deneyimiyle gerçekleştirdiğimiz bu ihracın gayrimenkule dayalı finansal ürünlerin yaygınlaşması noktasında örnek bir işlem olacağına inanıyoruz."

"REEL EKONOMİYE DAYALI ÜRÜNLERLE İŞ ORTAKLARIMIZA DEĞER KATMAYI SÜRDÜRECEĞİZ"

Halk GYO adına gerçekleştirdikleri Kira Sertifikası ihraç işleminin bu yıl içindeki 60. sermaye piyasası ihraç işlemleri olduğunu belirten Halk Yatırım Genel Müdürü Serdar Sürer şunları söyledi: "2014 yılında başladığımız Kira Sertifikası ihracı aracılık faaliyetlerinde bugüne kadar birçok ilke imza attık. Türkiye'nin ilk GYO sukuk ihracını gerçekleştirdiğimiz bu işlem de yurt içi sermaye piyasalarında yeni gelişen bir araç olan Kira Sertifikalarının gelişmesi yönünde önemli bir adım oldu. Türkiye'nin öncü yatırım kuruluşlarından biri olarak, reel ekonomiye dayalı ürünlerle iş ortaklarımıza değer katmayı sürdüreceğiz."

SARAY® Mimari Sistemler Architectural Systems

Alüminyum Cephe Çözümleri



GÜVEN VE BEKLENTİLERDE İYİLEŞME SAĞLANMASI HALİNDE İNŞAAT MALZEMESİ SANAYİSİ DAHA DA GÜÇLENECEK

İnşaat Malzemeleri Sanayi Bileşik Endeksi, faaliyetlerdeki artışa rağmen Kasım ayını 99,36 puan ile kapattı. Bileşik Endeks Kasım 2017 raporunda, inşaat malzemeleri sanayinde, faaliyetlerin kendi dinamikleri ile sürdüğü ve mevsimsellik etkisinin hissedildiği belirtildi. Sektörün kendi dışındaki gelişmelerin, güven ve beklentilerde bozulma yaratmaya devam ettiğine dikkat çekildi ve bu iki alanda yeniden iyileşme sağlanması halinde sektörün dinamiklerinin daha da güçleneceğinin altı çizildi. Ayrıca Kasım raporunda özel sektörde 'barter' eğilimleri ile ilgili bir araştırma yer aldı.





Türkiye İnşaat Malzemesi Sanayicileri Derneği (Türkiye İMSAD) tarafından her ay düzenli olarak yayınlanan İnşaat Malzemeleri Sanayi Bileşik Endeksi'nin, Kasım 2017 sonuçları açıklandı. Kasım ayında faaliyetlerdeki sınırlı artışın, güven ve beklentilerdeki gerilemeyi telafi edemediğinin belirtildiği Bileşik Endeks, 99,6 puan ile yeniden 100 puanın altına indi. Ekim ayına göre 0,77 puan düşen İnşaat Malzemeleri Sanayi Kasım Ayı Bileşik Endeksi'nde, mevsimsellik ile birlikte faaliyetlerdeki artışın yavaşladığı, güven ve beklentilerdeki gerilemenin sürdüğü ifade edildi. Ekonomide enflasyon, döviz kuru ve faizler gibi göstergelerdeki bozulmaların olumsuz etki yarattığı Bileşik Endeks'te, ekonomi dışı risklerin de güven ve beklentileri olumsuz etkilemeye devam ettiği vurgulandı.

FAALİYETLER MEVSİMSELLİK İLE BİRLİKTE YAVAŞLIYOR

İnşaat Malzemeleri Sanayi Bileşik Endeksi Kasım 2017 raporunda sektöre yönelik şu tespitler yer aldı: İnşaat malzemeleri sanayinde faaliyetler Kasım ayında bir önceki aya göre sınırlı bir artış gösterdi. Ekim ayında yeniden tüm göstergelere yayılan genişleme Kasım ayında yavaşlayarak sürdü ve mevsimsellik etkileri görülmeye başlandı. Faaliyet endeksi, Kasım ayında Ekim ayına göre 0,9 puan arttı. Buna bağlı olarak Kasım ayında faaliyet seviyesi geçen yılın Kasım ayının 12,0 puan üzerine çıktı. Yurtiçi satışlar Kasım ayında çok sınırlı ölçüde arttı. İhracatta artış yavaşlayarak sürdü. Üretimde ise yine kuvvetli artış gerçekleşti. Cirolar Kasım ayında iç ve dış satışlardaki yavaşlamaya rağmen kur artışı etkisi ile yükseldi. Faaliyetlerin dinamikleri Kasım ayında normalleşmesini tamamladı, piyasaların ve mevsimselliğin etkisi atına girdi.

EKONOMİK VE EKONOMİ DIŞI GELİŞMELER GÜVEN ENDEKSİNİ ETKİLEDİ

Güven endeksinde Eylül ve Ekim aylarında yaşanan sınırlı gerileme Kasım ayında da devam etti. Kasım ayında faaliyetlerdeki yavaşlama, mevsimsellik ve ekonomiye yönelik artan riskler ile döviz kurlarındaki yükseliş, güveni zayıflattı. Faaliyetlerin dışındaki gelişmeler Kasım ayında güven üzerinde aşağı yönlü baskıya devam etti. Güven seviyesi bir önceki aya göre 1,4 puan daha düştü. Güven seviyesi geçen yılın aynı ayının güven seviyesinin ise sadece 1,2 puan üzerinde kaldı. İnşaat sektörü ve inşaat malzemeleri sanayine yönelik güven sınırlı ölçüde düştü. Yurtiçi pazarlarına yönelik güven de Kasım ayında geriledi. İhracat pazarlarına yönelik güven ise Ekim ayında olduğu gibi Kasım ayında da güven artışı görülen tek alan oldu. Güven unsurlarında son üç aydır yaşanan gerileme eğilimi faaliyet dinamiklerini de olumsuz etkileyebiliyor.

BEKLENTİLER ZAYIF KALMAYA DEVAM EDİYOR

Yılbaşından itibaren yaşanan kademeli iyileşmeye Ekim ayında mola veren beklenti endeksi Kasım ayında da geriledi. Kasım ayında, faaliyetlerdeki yavaşlama ve mevsimsellik de beklentilerdeki düşüşe etki etti. Beklentilerdeki gerilemede enflasyon ve döviz kurları gibi ekonomik göstergelerdeki bozulmalar ile ekonomi üzerindeki dış politik riskler de etkili oldu. Beklenti endeksi Kasım ayında bir önceki aya göre 1,5 puan düştü. Buna rağmen beklenti endeksi geçen yılın aynı dönemine göre 7,9 puan daha yüksek gerçekleşti. Böylece beklentiler geçen yılın üzerinde kalmayı sürdürdü. Önümüzdeki üç aya ilişkin alınan yurt içi siparişler Ekim ayından sonra Kasım ayında da düştü. Mevsimsellik etkisi görülmeye başlandı. Önümüzdeki üç aya ilişkin ihracat siparişlerindeki artış durmasına rağmen Kasım ayında beklenti yine de yüksek seviyelere ulaştı. İç ve dış siparişlerdeki gelişmelere bağlı olarak önümüzdeki üç ayın üretim beklentisi durağanlaştı ancak yatırım ve istihdam beklentilerinde kuvvetli artışlar yaşandı.

SEKTÖRDE 'BARTER' EĞİLİMLERİ ARAŞTIRMA KONUSU OLDU

İnşaat Malzemeleri Sanayi Bileşik Endeksi Kasım 2017 raporuna özel sektörde 'barter' eğilimleri ile ilgili bir araştırma yer aldı. Bu araştırmaya göre, inşaat sektöründe üreticiler ile müteahhitlerin inşaat malzemeleri tedarikinde yeni ödeme yöntemlerini de kullanmak istedikleri, bu yöntemlerden birinin de 'barter' olduğu belirtildi. İnşaat malzemeleri sanayisinin 2017 yılı 'barter' deneyimleri araştırmasından dört ana sonuç çıktı. Bu sonuçlara göre inşaat malzemeleri üreticilerinin yüzde 36,1'i 2017 yılında malzeme satışında 'barter' teklifi ile karşılaştı. İnşaat malzemeleri üreticilerinin yüzde 8,2'si 2017 yılı içinde satışlarında 'barter' yöntemini kullandı. 'Barter' yöntemi ile yapılan satışların toplam satışlar içindeki payı yüzde 1-9 aralığını geçmedi. İnşaat malzemeleri üreticilerinin yüzde 33,3'ü, kabul etmedikleri 'barter' teklifleri nedeniyle iş kaybına uğradı.

ÇİMENTO TALEBİ YÖNÜNÜ YUKARI ÇEVİRDİ

Dünya Çimento Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Emir Adıgüzel, dünya çimento talebinin, 2017 yılındaki yüzde 1'lik artışın ardından 2018 yılında da yüzde 1,5 artmasının beklendiğini söyledi. Adıgüzel'e göre, büyümenin büyük bir kısmı, büyüme oranının yüzde 3'ü de geçmesi beklenilen gelişmiş ülkelerden gelecek ve bu pozitif trend, önümüzdeki 5 ila 7 yıl boyunca devam edecek.



Dünya Çimento Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Emir Adıgüzel, Avrupa ve Amerika'daki gelişmiş pazarlarda yaşanan iyileşme nedeniyle global çimento talebinin pozitif bir ivmeye kavuştuğunu belirterek, "2009'dan beri özellikle gelişmiş ülkelerde çimento pazarında büyük bir talep düşüşü gözlemleniyordu. Ancak 2017'de bu trend ciddi bir değişime uğradı. Hacimler hem gelişmiş hem de yükselen pazarlarda, finansal krizden beri ilk kez artış gösteriyor" dedi. Adıgüzel, gelişmiş ülkelerdeki artan talep nedeniyle global çimento tüketiminin 2017 yılındaki yüzde 1'lik artışının ardından 2018 yılında yüzde 1,5 artış göstermesinin beklendiğini kaydetti. Dünyanın en büyük çimento pazarı olan ve şu an bir normalleşme sürecinden geçen Çin ayrı tutulduğunda bu artışın yüzde 3,3'lere kadar çıkması bekleniyor.

Adıgüzel'e göre, büyümenin büyük bir kısmı, büyüme oranının yüzde 3'ü de geçmesi beklenilen gelişmiş ülkelerden gelecek. Bu pozitif trendin önümüzdeki 5 ila 7 yıl boyunca devam edeceği öngörülüyor.

ABD BÜYÜMEDE LOKOMOTİF OLACAK

Dünya Çimento Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Emir Adıgüzel'e göre, uzun yıllar süren tasarruf döneminden sonra başlayan yeni projeler, altyapıya yapılan harcamadaki artışın temel sebebini oluşturuyor. ABD'nin, 2017'de yüzde 2, 2018'de ise yüzde 6 artışla büyümenin öncülerinden biri olması bekleniyor. Adıgüzel'e göre, ABD Başkanı Donald Trump, altyapı çalışmaları hakkında planladıklarının yüzde 10'unu hayata geçirirse ABD'de çok büyük bir çimento talebi doğacak.



Diğer yandan Fransız çimento pazarında yüzde 4, Alman pazarında ise yüzde 5 oranında artış beklenirken, geçtiğimiz dönemlerde büyük bir gerileme gösteren İspanya'da yüzde 10, İtalya'da ise yüzde 1 artış yaşanacağı tahmin ediliyor. Dünya çimento pazarında gözlemlenecek sıçramaya karşın, Suudi Arabistan, Rusya gibi pazarlar zorlanmaya devam edecek. Aşırı çimento üretimini kesmeye çalışan ve konut üretiminde frene basan Çin ise bu yıl olduğu gibi 2018'de de sabit kalacak.

TÜRK ÇİMENTO ÜRETİCİLERİ DÜNYA ARENASINDA

Dünya Çimento Birliği Genel Kurulu ve WCA Dünya Çimento Konferansı, 11-12 Aralık tarihlerinde dünyanın dört bir tarafından gelen 100'den fazla delegenin katılımıyla Londra'da gerçekleştirildi. Dünya Çimento Birliği'nin ilk Genel Kurulunda, Türkiye Çimento Müstahsilleri Birliği, OYAK Çimento Grubu, Medcem Çimento, Nuh Çimento gibi sektörün önde gelen kurum ve kuruluşları en üst düzeyde Türkiye'yi temsil etti. Dünya Çimento Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Emir Adıgüzel, Türkiye çimento sektöründen gelen ilgi ve katılım nedeniyle çok memnun olduklarını belirtirken, "Küresel çimento sektöründe önemli bir yere sahip olan Türkiye çimento üreticilerinin, çimento endüstrisini dünya çapında tanıtmak ve endüstrideki en iyi uygulamaları paylaşmak için verdikleri destek büyük önem taşıyor" dedi. Genel kurulda yapılan seçimle OYAK Çimento Grubu Başkanı Suat Çalbıyık birliğin ilk yönetim kurulu üyeleri arasında yer aldı.

Dünya Çimento Birliği, 30'u aşkın ülkeyi kapsayan üye ağı ve temsil ettiği yaklaşık 800 milyon tonluk çimento üretim kapasitesiyle dünyanın en büyük uluslararası çimento birliği konumunda bulunuyor.



2017 DEĞERLENDİRMESİ

İNŞAAT SEKTÖRÜ 2018 ÖNGÖRÜLERİ

AHMET İPEK
AHMET KAYHAN
BATUHAN BESLER
CEMAL KURU
ÇAĞDAŞ TAYLAN
EFE BEZCİ
ENDER ÖZATAY
ERDOĞAN YILMAZ
FULYA ÖZGÜL KOÇAK
HAYDAR YAMAÇ
İBRAHİM BABACAN
İLYAS AYVACI
İSMAİL ÇOKSAYAR
LEVENT ÜRKMEZ
MEDET TURAN
MUSTAFA ÜSTÜN
ONUR ÖNGÜN
ORHAN TURAN
OSMAN CEM ÇANKAYA
OSMAN EKEN
ÖZHAN ATALAY
ROBERT VARON
SALİM ÇETİNKURŞUN
SEFA ÖZTÜRK
SEFER ALTIOĞLU
SELAHATTİN USLU
SELÇUK AKTEPE
TALİN SARAYLI DİKİCİ
TUFAN ÜNAL
TURAN KOÇYİĞİT

İNŞAATÇILARDAN 2018 YOL HARİTASI

İnşaat sektörü ekonominin lokomotifi olmaya devam ediyor. 2017 yılının üçüncü çeyreğinde Türkiye ekonomisi yüzde 11,1 büyürken, inşaat sektörü ise yüzde 18,7 büyüdü. Sektör temsilcileri yılın son günleri yaklaşırken inşaat sektörünün 2017 yılını nasıl geçirdiğini değerlendirip, 2018 yılı için öngörülerini paylaştı.

İLYAS AYVACI YÖNETİM KURULU ÜYESİ DOĞA MADENCİLİK



"YABANCI YATIRIMCI SEKTÖRÜN BÜYÜMESİNDE İTİCİ GÜCE SAHİP"

2017 yılı hem yurt içi, hem yurt dışı siyasi ve ekonomik belirsizlikler nedeniyle sıkıntılı geçti. Geçen yıl yaşanan 15 Temmuz darbe girişiminin ardından hükümetimiz piyasaları ve iç tüketimi canlandırmak amacıyla bir dizi önlem aldı. Kredi Garanti Fonu destekli kredilerle ve ÖTV indirimleri sayesinde piyasalar canlandı. İnşaat sektörü de ekonomik daralmalardan direkt etkilense de, ülke ekonomisinin büyümesinde pozitif katkısını sürdürdü. Özellikle yılın ikinci çeyreğinden itibaren hareketlenen konut satışları Eylül ayında zirve noktasına ulaştı. Ancak konut arzının talebin önünde gitmesi ve yükselen kredi faizleri nedeniyle satışlar yılın son çeyreğinde biraz durulsa da, sektöre yabancı ilgisi inşaat sektörünün büyümesinde hala önemli bir itici güç olmaya devam ediyor. Doğa Şirketler Grubu olarak 2017 yılında yatırımlarımıza hız kesmeden devam ettik. Her sektörde olduğu gibi inşaat sektöründe de zaman zaman ekonomik ve mevsimsel etkilerden dolayı durgunluklar yaşanıyor. Çeşitli kampanyalar, ödeme avantajları ile bu durgunluğun etkisini en aza indirmeye çalıştık. Satışı devam eden projelerimizde yılsonu hedeflerimize ulaştık.

Türkiye'de son yıllarda önemli bir büyüme potansiyeli ile ekonomiye katkı sağlayan gayrimenkul sektörü gelecekte de ekonominin kalbi olmaya devam edecek. Çünkü sektörümüz ülke ekonomisinin en önemli çarklarından birisi. Kendine bağlı birçok alt sektörü beslemesi ve yaratılan istihdamdaki payı göz ardı edilemez. Türkiye'de yenilenmesi gereken 7 milyon civarında konut olduğunu ve kentsel dönüşüm uygulamasının uzun yıllar süreceğini düşünürsek gayrimenkul sektörünün uzunca bir süre gündemde olacağını tahmin etmek zor değil. İnşaat sektöründeki büyümenin aynı hızla devam etmesi de sektörümüzün gelecek potansiyelinin en önemli göstergesi. Tabii bu arada riskleri de unutmamak lazım. Yükselen enflasyon ve döviz kurlarına bağlı olarak inşaat maliyetlerinin artması, kredi faiz oranlarının yüksekliği, konut stoğundaki artış gelecek dönemde sektörümüzü zorlayacak en önemli konular arasında yer alacak. Bu bağlamda; sektörümüzün gelişiminin desteklenmesi her zamankinden büyük önem taşıyor.

Yurt içi veya yurt dışı faktörler nedeniyle ekonomide ve siyasette belirsizlikler yaşansa da, Doğa Grubu şirketleri olarak ekonomimizin geleceğine ve sektörümüze güveniyoruz, emin adımlarla çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

HAYDAR YAMAÇ *YÖNETİM KURULU BAŞKANI YAMAÇ YAPI*



"2018 YILINDAN DAHA UMUTLUYUZ"

Türkiye ekonomisinin en önemli çarklarından inşaat sektörü son on yıldır büyümeye ve gelişmeye devam etmesine rağmen dövizdeki artış ve dünyada yaşanan ekonomik dalgalanmalar sektörde durgunluğa neden oldu. 2017 yılının ilk yarısına baktığımız zaman uzun vadeli konut kampanyaları, KDV ve faiz oranlarında yapılan indirimler sektörün hareketliliğini sağlamıştı. KDV indirimleri ve faiz indirimlerinin son bulmasıyla birlikte konut satışlarında düşüş yaşandığını hep birlikte görmüş olduk. Bu nedenle de sektörümüz için 2017 yılının çok verimli geçtiğini düşünmüyorum. Şirket olarak, yıl içerisinde çalışmalarımıza ara vermeden devam ettik.

Sektörümüz için 2018 yılının 2017 yılından daha iyi geçeceğini öngörüyoruz. Sektördeki büyümenin sürdürülebilmesi ve yatırımların hız kesmeden devam etmesi için ekonomik ve siyasi istikrara ihtiyaç var. 2018 yılından umutluyuz, ekonominin lokomotifi inşaat sektörünün büyümesini sürdürmesi, yapılan yatırımların ve istihdamın artması için sektörümüzün devletimiz tarafından desteklenmesi gerekli. KDV'de ve faiz oranlarında sağlanan indirimlerin sürdürülebilir olması gerekiyor. Sektör temsilcileri olarak bizler tüketiciye ödeme kolaylığı sunan kampanyalar düzenleyerek üzerimize düşen görevi yapmayı sürdüreceğiz. Tahminimiz; bu büyüme trendi önümüzdeki dönemde de devam edecektir. Yamaç Yapı olarak ekonomimize ve sektörümüze olan güvenimizle yatırımlarımıza hız kesmeden devam edeceğiz.

SEFA ÖZTÜRK *YÖNETİM KURULU ÜYESİ SEFA İNŞAAT*



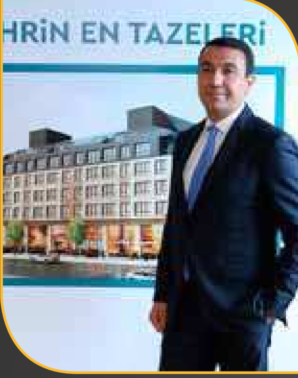
"KENTSEL DÖNÜŞÜM ÇALIŞMALARI 2018 YILINDA HIZ KAZANMALI"

Rakamsal verilere baktığımız zaman inşaat sektörünün üçüncü çeyrekte yüzde 18,7 oranında büyüdüğünü gördük. Kendine bağlı birçok alt sektörü besleyen inşaat sektörü Türkiye ekonomisinde büyük bir paya sahip. Sektör her geçen yıl artan bir grafikle büyüyor. 2017 yılında şirketlerin kendi bünyelerinde sağlamış oldukları cazip kampanyalar sektöre canlılık getirdi, konut satışlarında hareketlendirdi. 1977 yılından beri faaliyet gösterdiğimiz inşaat sektöründe yatırımlarımıza her zaman olduğu gibi bu yılda devam ettik. Bağdat Caddesi, Kadıköy Fikirtepe ve Maltepe'de projeler geliştiriyoruz. Yıl içerisinde sektörde zaman zaman durgunluklar yaşandı. Şirket olarak kendi öz sermayemizi kullandığımız için bu durgunluktan çok fazla etkilenmedik diyebilirim.

Ülkemizde yenilenmesi gereken 7,5 milyon konut var. Devlet yöneticileri ve uzmanlar tarafından sürekli vurgulanan deprem gerçeğini hiç birimiz görmezden gelemeyiz. Bu nedenle kentsel dönüşüm çalışmalarının çok geç olmadan hızlandırılması ve hayata geçirilmesi gerekiyor. İstanbul'da Bağdat Caddesi ve Fikirtepe kentsel dönüşüm çalışmalarının ve rekabetin en yoğun olduğu bölgeler. Bu bölgelerde tam anlamıyla bir dönüşümün gerçekleştiğini maalesef söyleyemeyiz. Şuan da yapılan birçok çalışma aslında kentsel dönüşüm değil sadece bina yenileme. 2018 yılında beklentimiz gerçek anlamda kentsel dönüşüm için bina ve parsel bazlı dönüşümden alan bazlı dönüşüme geçişin teşvik edilmesi ve sürecin hızlandırılması yönünde. Sefa İnşaat olarak 40 yıllık tecrübemiz ve bilgi birikimimiz ile ülkemiz, milletimiz, ekonomimiz ve sektörümüz için çalışmalarımıza tüm gücümüzle devam edeceğiz.

SEKTÖR ANALİZLERİ

SEFER ALTIOĞLU YÖNETİM KURULU BAŞKANI MİNT



"2018 YILINDA 80 MİLYON USD'LİK İŞ HACMİ OLUŞTURMAYI PLANLIYORUZ"
2017 yılını önceki yıllar ile kıyasladığımızda; TÜİK verilerine göre sektörün aynı performansı sergilediğini görüyoruz. Konut talebinde ve işlemlerde herhangi bir azalma sözkonusu değil. Bu noktada kamu otoriteleri tarafından getirilen vergi ve harç gibi benzeri teşviklerin ve özellikle yılın ilk 6 ayında uygun konut faiz oranlarının etkili olduğunu görüyoruz. Bunlara ilave olarak, sektörde sunulan kampanyaların da katkısı olduğunu gözlemliyoruz. Tüm bu düzenlemeler ile konut talebi canlı tutulmuş ve bu talepler satış rakamlarına da yansımıştır. 2017 yılı şirketimiz açısından hedeflerimizi gerçekleştirdiğimiz bir yıl oldu. İlk projemiz olan MİNT Kağıthane'nin teslimlerini yaptık. Mart ayında lansmanını yaptığımız MİNT Çağlayan'ın satışlarını 6 ay gibi kısa bir sürede tamamlayarak Ekim ayında satışını kapattık. Yine Ekim ayında, iki yeni MİNT projesini satışa sunduk. Teslimlerini 2018 yılında yapacağımız MİNT E-5 Kağıthane ve MİNT Şişli projelerimizin satışlarının %52'sini tamamladık.

2018 yılında sektörün yeni piyasa koşullarına uygun çözümler üreteceğine inanıyoruz. Sektörümüz müşteri taleplerine ve ihtiyaçlarına uygun konut üretmeli ve yeni satış kanalları yaratmalıdır. İnşaat maliyetlerini düşürecek yenilikçi çözümleri değerlendirmeli ve arsa maliyetlerini azaltıcı yaklaşımlar geliştirmelidir. 2017 yılında gördüğümüz vergi ve harç teşviklerinin sektörü destekleyici yönde devam etmesi gerektiğine inanıyoruz. 2018'de sektörde yeni adımlar atılarak büyümenin hız kesmeden devam edeceğini düşünüyoruz. MİNT olarak, Haliç-Boğaz hattı arasında kentsel dönüşüm projeleri geliştirmeye devam edeceğiz. 2023 yılına kadar aynı hat üzerinde projeler üreteceğiz. 2018 yılında teslim edeceğimiz 400 civarında ünitemiz ile 80 milyon USD'lik iş hacmi oluşturmayı planlıyoruz. 2018 2023 yılları arasında yıllık ortalama %20 büyümeyi hedefliyoruz. 2023 yılında toplamda 5.500 – 6.000 birime ulaşarak 1 milyar USD'i aşkın yatırım hacmi oluşturmayı amaçlıyoruz. Bu açıdan değerlendirdiğimizde bu hatta dönüşüme girmesi gereken konut sayısının yüzde 10'unda MİNT markasının olmasını hedefliyoruz.

ROBERT VARON İCRA KURULU BAŞKAN YARDIMCISI MAR YAPI



"SEKTÖR 2018 YILINDA DA HAREKETLİ OLACAK"
2016 yılında yaşadığımız sarsıntının ardından sektör olarak hükümetin de desteği ile hızlı toparlandık. Emlak Konut ve GYODER'in yapmış olduğu kampanyalar 2017 içinde sektöre fayda sağladı. İnşaat ve gayrimenkul sektörü evlenme/boşanma oranları, İstanbul'a diğer şehirlerimizden olan talepler, yabancı yatırımcıların konut alma iştahı ve kentsel dönüşüm gibi kriterler dikkate alındığında doğru projeler için umut vadediyor.

Sektörün 2018 yılında da hareketli olacağını düşünüyoruz. Emlak sektöründe yapılan yatırımların hız kesmeden artacağına, özellikle yatırımcıların amortisman süresinin kısa olduğu noktalara odaklanacağını söyleyebilirim. Ülke ekonomisinin lokomotif sektörü olan emlak sektörü için geçtiğimiz yıllarda yapılan kampanyaların bu yılda gerçekleştirilebilir. Bu kampanyalarla birlikte hem yatırımcılar hem de yaşama amaçlı ev alanlarda bir artış olacağını düşünüyoruz. İstanbul'da ağırlıklı olarak projelerimiz Basın Ekspres bölgesine yer alıyor. Bu bölgedeki yatırımlarımız devam ediyor olacak. Halen Bodrum'da devam eden bir projemiz var ve Bodrum'daki projelerimizin adedini arttırma üzerine çalışmalar yapıyoruz. 2018 yılında da uluslararası markalarla olan işbirliklerimize devam ediyor ve yeni markaları da bünyemize katmak için görüşmelerimiz sürüyor. Yılın ilk aylarında Sefaköy'de çok önemli bir lokasyonda hayata geçireceğimiz yeni projemizi tanıtmaya hazırlanıyoruz.

ÖZHAN ATALAY *GENEL MÜDÜR ERA GAYRİMENKUL TÜRKİYE*



"TÜRKİYE, 2018 YILINDA YABANCI YATIRIMCILARIN CAZİBE MERKEZİ HALİNE GELECEK"

2017, gayrimenkul sektöründe sürekli yükselmekte olan fiyatların artışlarının durulma yılı oldu. İstanbul kısa vadede yatırımcılar için öncelikli tercih olmaktan çıktı. Bunun ana sebebi Avrupa Topluluğu ve ABD ile yaşanan sorunlar sebebi ile bu bölgelerden gelen kurumsal yatırımların durma noktasına gelmiş olması. Ancak bu boşluğu Ortadoğu'dan gelen ve yüksek getiri bekleyen bireysel yatırımcıların doldurması sebebi ile fiyatların durgunluğa girmesine rağmen talebin devam ettiğini söyleyebiliriz.

ERA Real Estate Türkiye açısından bakıldığında 2017, pazar payımızı arttırdığımız bir yıl oldu. Sektörde bu sene büyümenin geçtiğimiz yıllara bakıldığında bir parça durgun geçtiğini görüyoruz. Sektörün en genç firması olarak pazar payımız henüz diğer ülkelerdeki seviyesine gelmiş olmasa da, yaptığımız yaygın ve yoğun çalışmaların sonucunda pazar payımızın iki misline yakın bir büyüme gösterdik.

2018 yılında düşük değerli Türk Lirası'nın Türkiye deki gayrimenkulleri yabancı yatırımcılar için daha da cazip hale getireceğini düşünüyoruz. Fiyat artışlarının durması ve yeni binalarda kat sınırlaması getirilmesi, devam eden projeler sonuçlandıkça yeni ve büyük kentsel dönüşüm projelerinin yavaşlamasını yanında getirebilir, müteahhit ve geliştirici firmalar bu açığı şehir merkezlerinin dışına taşacak yeni uydu kentler yaratmaya başlayarak giderebilirler, 2018 de bunun sinyallerinin alınacağını düşünüyoruz.

Son yıllarda yoğun bir inşaat ivmesi yaşanan yeni ve markalı konutlardaki arzın 2018 de yavaşlamasını öngörüyoruz. Gerek döviz kurlarının maliyet arttırıcı etkisi, gerek teşviklerin sona ermesi gerekse fiyat artışlarının durulması sebepleri ile özel lokasyonu olanlar haricinde arzda durulma yaşanabilir.



BABACAN HOLDİNG

İBRAHİM BABACAN

Yönetim Kurulu Başkanı

"Büyümenin devam etmesi ve sürdürülebilir olması için 2018'de faiz indirimi bekliyoruz."

2018 yılında hayata geçirilen kentsel dönüşüm projeleri başta olmak üzere konuta olan talep artarak devam edecek. Ancak kredi faizlerinin yüksekliği hala tüketici talebinin önündeki en büyük engel. Tüketici artık faiz ödemek istemiyor. Bankalar da elini taşın altına koymalı. Sektörel işbirlikleri ile inşaat sektörünün itici gücünü birleştirip Türkiye'yi yarınlara taşıyabiliriz.

2017 yılının ilk 10 ayında 1 milyon 153 bin 610 konut satıldı. Konut satışlarında en yüksek paya İstanbul, Ankara ve İzmir gibi büyük şehirler sahip. Ekim ayında ipotekli konut satışları ise bir önceki yıla göre yüzde yüzde 20'ye yakın oranda azaldı. Bu da yükselen konut kredisi faizleri nedeniyle kredili konut satışlarına olan talebin azaldığının bir göstergesi. Sektörümüz, 2017 yılında Emlak Konut GYO tarafından başlatılan 240 ay vadeli ve taksitleri bir yıl sonraya erteleyen konut kampanyaları ile canlılığını korudu. Büyüme ivmesinin devam edebilmesi ve sürdürülebilir bir boyuta taşınması için faiz oranlarının da aşağı çekilmesi gerekiyor.

SEKTÖR DESTEKLENMEYE DEVAM EDİLMELİ

Ekonomimizin büyüme ivmesinde inşaat sektörünün önemli bir payı bulunmakta.
Son olarak açıklanan rakamlar da bunu bize gösteriyor, geçen yılın üçüncü çeyreğinde yıllık bazda yüzde 0,8 daralan Türkiye ekonomisinin, bu yılın aynı döneminde yüzde 11,1 büyümesi, ekonomimizin toparlanması adına önemli bir gösterge oldu. Bu rakam, 2011 yılının ilk üç çeyreğinde görülen yüzde 11'lik yıllık büyüme rakamlarından sonra en yüksek GSYH artışı anlamına geliyor. İnşaat sektörümüz ise aynı dönemde yüzde 18,7'lik artışla bu büyümede önemli bir rol oynadı. Dolayısıyla ülke ekonomisinin büyümesinde öncülük görevini üstlenmek, sektörümüz açısından da sevindirici bir gelişme.

KDV İNDİRİMİNİN SONLANMASI SATIŞ ORANLARINI DÜŞÜRDÜ

Hükümetimizin aldığı önlemlerle ertelenen talep yeniden harekete geçerken, aynı canlılığın konut satışlarına da yansıdığını gördük. KDV'de sağlanan indirimler, damga vergisinin kaldırılması sektörde talebi artıran en önemli faktörler oldu. 2017 yılının ilk yarısındaki kampanyaları sektör olarak iyi değerlendirdik ve atılım yaptık.

Yılın ikinci yarısından itibaren sektörde yaşanan mevsimsel durgunluk ve KDV indiriminin 30 Eylül'de son bulmasıyla birlikte ise konut satışlarındaki gerilemeye şahit olduk.

Ekonomik dalgalanmalar ve yüksek faiz oranlarından negatif yönde etkilenen sektörümüzün devlet tarafından sürekli desteklenmeye ihtiyacı var. Büyümenin ivmelenerek devam edebilmesi de sektör dışı bir takım düzenlemelerin devlet eliyle yapılmasına bağlı.

Özellikle, kentsel dönüşüm süreçlerindeki bürokrasinin azaltılması, KDV oranlarının yeniden düzenlenmesi ve sektörün ihtiyacına yönelik Emlak Bankası'nın yeniden faaliyete başlaması önemle üzerinde durduğumuz konular…



EMLAK BANKASI SEKTÖRÜN ARKASINDAKİ GÜÇ OLUR

Sektörün kendine ait, sorunlarını bilen ve yorumlayarak bu sorunlara finansal çözümler üreten bir ihtisas bankası önemli bir ihtiyaç. Emlak Bankası gibi bir kurumsal yapıyı 2018 yılında sektör heyecanla bekliyor.

YENİ PAZARLARA YÖNELMEK GEREKİYOR

Ekonomi yönetimimiz tarafından yapılan düzenlemelerle, ülkemizden gayrimenkul almak isteyen yabancı yatırımcılara vatandaşlık hakkının tanınmasıyla birlikte özellikle referandum sonrası beklenen yabancı yatırımcı ilgisinin canlanmaya başladığını gördük.

Türkiye'den ev almak isteyen ancak bürokratik kısıtlamalardan dolayı beklemede kalan yabancı yatırımcılar hemen harekete geçti.

Sektör uzun yıllardır özellikle Arap ve Körfez yatırımcılarının yoğun ilgisiyle karşılaşıyor. Fakat Arap pazarı da artık doygunluğa ulaşmaya başlamış durumda. Bu nedenle hem sektörümüz hem ekonomimiz için Japonya, Filipinler, Singapur, Uzakdoğu gibi yeni pazarlara yönelmemiz gerekiyor. Ekonomimizdeki istikrar ortamı devam ettiği müddetçe gayrimenkule olan yabancı yatırımcı ilgisinin de devam edeceğini düşünüyoruz.

KENTSEL DÖNÜŞÜM SÜRECİNİN HIZLANDIRILMASI İÇİN, KENTSEL DÖNÜŞÜM MÜSTEŞARLIĞI OLUŞTURULMALI

Kentsel dönüşüm sektörün en önemli sorunlarından biri olarak karşımıza çıkıyor. Türkiye'de 7,5 milyon konutun dönüşmesi gerekiyor. 2018 yılında özellikle kentsel dönüşüm süreçlerindeki bürokrasinin azaltılmasını ve çalışmaların hızlandırılması konusunda hükümetimizden destekler bekliyoruz. Bu konu, yaklaşan deprem gerçeğinin de ayrılmaz bir parçası. Uygulamaların hızlanması ile depreme hazırlık birbirinden ayrı düşünülmemesi gereken konular. Bu açıdan baktığımızda Bakanlık bünyesinde kurulacak bir Kentsel Dönüşüm Müsteşarlığı işleri mutlaka hızlandıracaktır.

Ayrıca konut satışlarının önündeki en büyük engel olarak gördüğümüz faizin düşürülmesi hem sektörün hem de ev sahibi olmak isteyen vatandaşların önceliğidir.

Bu gibi düzenlemeler yapıldığı takdirde biz de inşaatçılar olarak yapacağımız kampanyalar ve şirket olarak vereceğimiz teşviklerle taşın altına elimizi koyacağız ve 2018'de de sektörün ve dolayısıyla ülkemizin büyümesine destek vereceğiz.

SEKTÖR
ANALİZLERİ



ZINGAT

AHMET KAYHAN

Kurucu Ortak ve CEO

“Dövizdeki artış oranı azalırsa 2018 inşaat sektörü için daha iyi geçecek.”

TÜRKİYE'DEKİ KONUT ARZ-TALEP DENGESİNDE SORUN YOK

2017'de de ortalama yüzde 12 civarında bir artış gördük. Aynı şekilde kiralık fiyatlarında da yükseliş devam ediyor. Burada dikkat çeken gelişme, gayrimenkul fiyatlarında yaşanan artışın hızı. Konut fiyat artışındaki hız, geçmiş yıllara göre yavaşlamış görünüyor.

Esasında Türkiye'de konut arz-talep dengesi açısından çok ciddi bir sorun yaşanmıyor. Yılda 600 bin çift evleniyor, buna bağlı olarak satılık ev piyasasında bir etkilenme oluyor. 130 bin çift ise boşanıyor ve boşanmalar da kiralık ev piyasasını tetikliyor. Türkiye'de esasında yeni bina, inşaat anlamında baktığımızda yeni evlenen çiftleri de baz aldığımızda, arzın talebe oranla yüzde 40 az olduğu dikkat çekiyor. Yeni konut arzı özellikle bu yıl dövizdeki artış ve inşaat sektörünün bundan olumsuz yönde etkilenmesi gibi nedenlerle daha da azaldı. İstanbul özelinde baktığımızda ise bu durumun arz lehine döndüğünü gözlemliyoruz.

80 MİLYONLUK TÜRKİYE'DE YALNIZCA 14 MİLYON KİŞİNİN TAPUSU VAR

Türkiye'de toplam nüfusun yaklaşık 40 milyonu 30 yaşın altında. Bu nüfusun yüzde 96'sının kendisine ait, satın aldığı evi yok. Ayrıca 80 milyonluk Türkiye nüfusunun yalnızca 14 milyonunun ev tapusu var.

Yani nüfusun neredeyse yalnızca yüzde 20'si ev sahibi konumunda. Bu çok ciddi bir rakam. Doğru politikalarla ve stratejilerle gayrimenkul sektörü bu potansiyel sayesinde canlandırılabilir.

AMORTİSMAN SÜRESİNİN UZUNLUĞU BİR KAYIP DEĞİL

Gayrimenkulün iki tane gelir getiren öğesi var. Biri gayrimenkulün kendi değer artışı. İkincisi de kira getirisi. Sadece amortisman süreci bakımından gayrimenkulün sıhhatini ölçmek çok doğru değil çünkü Türkiye, Hindistan, Suudi Arabistan ve Meksika gibi ülkelere baktığımızda değer artışındaki büyüklüğün kira getirisinden her zaman daha fazla olduğunu görüyoruz. Çünkü arkada çok ciddi bir talep var ve bu talebi karşılayabilecek gayrimenkul sayısı az. Dolayısıyla gayrimenkul enflasyonun üzerinde değer artışı getirdiği sürece amortisman süresinin uzun olması sorun teşkil etmiyor.

TÜRKİYE'DE TALEP MAKRO DİNAMİKLERİ HALEN ÇOK GÜÇLÜ

Dövizde ve faizlerde düşüş sağlanırsa 2018 inşaat sektörü açısından bir önceki yıla oranla daha iyi geçecek. Çünkü talep makro dinamikleri halen çok güçlü. Yalnızca fiyat ayarlamaları, nakit akışının doğru düzenlenmesi, finansal planlama ve kentsel dönüşümün etkisi gibi konuların üzerinde hassasiyetle durulması gerekiyor. 2018'de planlanan altyapı yatırımları devam eder ve bunları temel yapısal ekonomik reformlar takip ederse bu durumun hızlıca düzeleceğini düşünüyoruz. Diğer taraftan şunu da eklemek gerek. Kenarında nakit tutan halk için gayrimenkul her zaman olduğu gibi iyi bir yatırım aracı olarak tercih ediliyor olacak.

ANKARA 2018 İÇİN TEMKİNLİ **AMA UMUTLU**

Türkiye 2017'de, coğrafi konumundan kaynaklı ekonomik risklerin dışında küresel ekonominin de yarattığı risklere rağmen büyümeye devam etti. Dövizdeki dalgalanmalara karşın ekonomisi 3. çeyrekte %11.1 büyüyen Türkiye'nin, yürütücü gücü bu yıl da inşaat sektörü oldu. 2017 yılını başarıyla kapatan inşaat sektörünün Ankara aktörleri ise 2018'e dair hem temkinli hem de umut içerisinde olduklarını kaydetti.

OSMAN CEM ÇANKAYA *YP İNŞAAT Yönetim Kurulu Üyesi*



"TÜRKİYE EKONOMİSİNİN KAZANDIRANI İNŞAAT SEKTÖRÜ OLACAK."
2017'de de nitelikli inşaat projelerine yatırım yapanlar kazandı. İnşaat sektörü, birbiri ardına gerçekleşen yatırımlarla bu yıl en fazla konuşulan sektör olmayı başardı. Türk ekonomisinin kazandıranı geçmişte olduğu gibi bugün de, gelecekte de inşaat sektörü olacak. 'Fark ve farkındalık yaratma' felsefesiyle kurguladığımız projelerimizle yolumuza ödün vermeden devam edeceğiz. Çünkü 2018 yılı da sıradanın dışında kalanların yılı olacak.

ONUR ÖNGÜN *ONURSAL GAYRİMENKUL GELİŞTİRME Yönetim Kurulu Başkanı*



GAYRİMENKUL 2018'DE DE KAZANDIRACAK
Gayrimenkulün 2017'de ciddi kazanç sağladı. Özellikle parasını dövizde bekletenler açısından 2018'in yatırım için en doğru yıl olacağını düşünüyorum. Piyasalarda yaşanan dalgalanmalar yatırımcıyı haliyle tedirgin etti. Doğru yatırım için iyi gözlemci olmak çok önemli. Onursal Gayrimenkul bu nedenle sadece Türkiye'de yaşanan gelişmeleri değil, tüm dünyayı yakından takip ediyor ve doğru adımlar atıyor. 2018'de atılacak doğru adımlar sayesinde ekonomimizde 'en az' yüzde 6 büyüme bekliyorum.

CEMAL KURU *ICK YAPI Yönetim Kurulu Başkanı*



"İNŞAAT SEKTÖRÜ ÖNCÜ OLMAYA DEVAM EDECEK."

Bu yıl İCK Yapı açısından da verimli, gelecek için heyecan veren projelere başladığımız bir yıl oldu. İCK Yapı olarak projelerimizi her zaman dönemin popüler mimarisini göz önünde bulundurarak kurguladık ve kurgulamaya devam edeceğiz. 2017 yılında, 2016'nın kasveti ve olumsuzluklarını üzerimizden attık. 2018 huzurlu ve Türkiye için önemli gelişmelerin yaşandığı bir yıl olacak. Yeni yılda yurt genelinde ofis ve konut üretimi son sürat devam edecek.

AHMET İPEK *İPEKTAŞ İNŞAAT Yönetim Kurulu Başkanı*



"2018 YILI BAŞINDAN İTİBAREN KUR SEVİYELERİ DÜŞÜŞE GEÇECEK"

2017'deki tüm olumsuzluklara ve kur dalgalanmalarına rağmen 20 yıllık firmamız büyük yatırımlarına hız kesmeden devam etti. Kur dalgalanmaları yapı ve malzeme sektörünü olumsuz etkiledi. 2017'de yaşanan yukarı yönlü ivme, 2018'de yönünü aşağıya çevirecek. Dolayısıyla inşaat sektöründe var olan ilerleme katlanarak artmaya devam edecek. Sektörün Türk ekonomisine kazandırdığı ivmeye katkı sağlamaya, geçmişte olduğu gibi, 2018'de de devam edeceğiz.

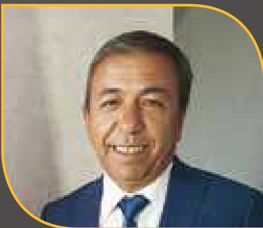
OSMAN EKEN *EKN GRUP Yönetim Kurulu Başkanı*



"DÖVİZ KURUNDAKİ ARTIŞ ARSA FİYATLARINI YÜZDE 25 ARTIRDI"

Taşınmaz Ticareti Bilgi Sistemi ile emlak sektöründe gerçekleştirilecek alım satımlar için güven ortamı yolu açıldı. Gayrimenkul sektöründe 'her önüne gelenin emlakçı olması'nın getirdiği sektörel dağınıklık, güven sorunu, mağduriyet gibi problemlerin çözülmesi ile 2018'de ekonomide hareketlenmeler göreceğiz. Dövizdeki hareketlilik arsa fiyatlarını yüzde 25 oranında artırdı. Bu, arsanın her dönem ihtiyaç olduğunun en büyük göstergesi. Yeni düzenlemelerin oturmasıyla bu yıl ekonomimizin yüzde 5 civarında büyüyeceğini öngörüyorum.

SELAHATTİN USLU *INTEGRA YAPI İNŞAAT Yönetim Kurulu Başkanı*



"EN BÜYÜK İLAÇ DİNAMİZM"

Türk ekonomisi bu yıl güçlü bir büyüme performansı gösterdi. İnşaat sektörünün katkısıyla büyüme gelecek yılda da devam edecek. 2017 yılı verileri gösteriyor ki; gelecek yıl da büyümemize en çok katkıda bulunacak sektör, inşaat sektörü olacak. Siyasi açıdan dingin, sektörel açıdan dinamik geçen bir 2018 ile büyüme rakamlarının yüzde 7'lere ulaşması mümkün. Son yıllarda Başkent'in yeni kimlik lokasyonlarında 10 yıl sonrasının beklentilerine cevap verecek nitelikte konut projeleri üretiliyor.

EFE BEZCİ *BESA GRUP Yönetim Kurulu Üyesi*



"YATIRIMLARIMIZA HIZ KESMEDEN DEVAM EDECEĞİZ."

Geçen yılın olumsuzluklarının yerini, 2017'de huzur aldı ve 2018'de de huzur ortamının korunacağını düşünüyorum. Besa Grup olarak yeni yatırımlarla hareketlenen sektöre katkı sağlamaya devam edeceğiz. Kent İncek, Galleria AVM ve Bodrum'daki The Bo Viera villa ve otel projemiz devam ediyor. Gelecek yıl için en önemli sorunlardan biri enflasyon olacak. Fakat ülkemiz büyüme trendini sürdürecek. Dövizdeki hareketlenme 2018'de de sürecek gibi görünse de, biz yatırımlarımıza hız kesmeden devam edeceğiz.



ÇEİS

TUFAN ÜNAL

Yönetim Kurulu Başkanı

> *"Önümüzdeki dönemde hem iç hem de dış pazarda, ihraç fiyatlarındaki aşırı düşüşe rağmen çimento sektörünün canlılığını koruyacağına inanıyorum."*

KENTSEL DÖNÜŞÜM VE BÜYÜK PROJELERİN ETKİSİYLE CANLANMA SÜRÜYOR

Ertelenmiş konut talebi, kentsel dönüşüm ve büyük proje yatırımlarının etkisiyle inşaat sektöründe bir süredir önemli bir canlanma yaşanıyor. Çimento ve inşaat sektörlerinin entegre işleyişi sebebiyle bu canlanma çimento talebine de önemli katkı sağlıyor. Bu durumun, 2016 yılında olduğu gibi 2017 yılında da sektörümüze pozitif yansımaları söz konusu oldu. Türk çimento sektörü bugün dünyadaki en büyük çimento üreticileri arasında yer alıyor.

Dünya çimento üretiminde ilk beşte yer alan sektörümüz, son on yılda üretimini yüzde 50 artırarak, Avrupa'nın lideri konumuna geldi. Sektörümüz ülke ihtiyacının tamamını karşılayabiliyor olmakla kalmayıp, ihracatta da dünya pazarının ilk sıralarında yer alıyor. 2016 ihracat gelirimiz 500 milyon doları yakaladı, 2017 yılını da benzer bir başarı ile tamamlamayı hedefliyoruz.

SEKTÖRÜMÜZÜN YURT İÇİ BÜYÜMESİ YÜZDE 4 SEVİYESİNDE

Türkiye'de konut ve altyapı yatırımlarının devam etmesine bağlı olarak sektörümüz de büyümeye devam ediyor. 2017 yılında da geçtiğimiz yıla benzer bir başarı yakalayarak, ülke büyümesine paralel olarak yüzde 4-5 civarında büyüme gerçekleştirmeyi hedefliyoruz. Son 9 aylık verilere baktığımızda, sektörümüzün büyümesinin yurt içi satışlar çerçevesinde yüzde 4 seviyesine yaklaştığını görebiliyoruz.

2017'DE SEKTÖRÜMÜZ STOK KONTROLÜYLE VERİMLİ ÇALISMASINI ARTIRDI

2017 özellikle şirketlerin verimli çalışmasında büyük öneme sahip stok kontrolünün sektörümüzde başarılı bir şekilde yürütüldüğü bir yıl oldu. Bu yılın Eylül ayı ile geçtiğimiz yılın aynı dönemini kıyasladığımızda, stok oranımızın yaklaşık yüzde 16 civarında azaldığını görüyoruz. Başta Akdeniz'de yüzde 40 civarında olmak üzere, Marmara, Ege ve Karadeniz'de stok erimesi söz konusu. İnşaat sektöründeki büyüme ve ihracat kapasitemiz ile 2018 yılında stokların azalma yönünde eğilim göstereceğine ve buna bağlı olarak üretimde canlandırıcı bir etki yaşanacağına inanıyorum.

2017 İHRACATTA ÖNEMLİ BAŞARILAR ELDE ETTİĞİMİZ BİR YIL OLDU

Sektörümüz ülke içi talebi karşılamanın yanı sıra ihracatta da dünya pazarının ilk sıralarında yer alıyor. 2017 yılı da ihracatta önemli başarılar elde ettiğimiz bir sene oldu. Yılın ilk 9 ayında çimento üretiminde, geçen yılın aynı dönemine oranla yüzde 2,7'lik bir artış gerçekleştirmeyi başardık. Aynı dönemde, çimento ve klinker ihracatımız toplam 10.140.246 ton olarak gerçekleşti. En fazla ihracat yaptığımız ülkelerden bahsetmem gerekirse; ABD'ye 1.254.356 ton, bölgedeki çatışma ortamına rağmen Suriye'ye 1.091.918 ton, Gana'ya 964.691 ton ve İsrail'e 833.308 ton çimento ve klinker ihraç ettik.



Ek olarak belirtmek isterim ki, sektörümüzde son yıllarda yaşanan genel maliyet artışlarına rağmen Çin'den sonra dünyanın en ucuz çimentosunu satmaya devam ediyoruz.

2023'E KADAR 7 MİLYON KONUT İNŞA EDİLECEK, 130-140 MİLYON TON CİVARINDA ÇİMENTO KULLANIMI GERÇEKLEŞECEK

İnşaat sektöründeki büyüme ve ihracat kapasitemiz ile 2018 yılında da Türk çimento sektörü olarak büyümemizi sürdürmeye devam edeceğimize inanıyorum. Son dönemde kentsel dönüşüm kapsamında yaklaşık 7 milyon konutun, 2023 yılına kadar tekrar inşa edilmesi gündeme geldi. Bu projeler doğrultusunda, 130 – 140 milyon ton civarında çimento kullanımının gerçekleşeceği değerlendirilmektedir. Konut talebi ve kentsel dönüşüme ek olarak, Üçüncü Havalimanı, Avrasya Tüneli ve İzmit Körfez Geçişi gibi büyük projelerin yatırımı da çimento talebine önemli katkı sağlıyor. Dolayısıyla, önümüzdeki dönemde hem iç hem de dış pazarda, ihraç fiyatlarındaki aşırı düşüşe rağmen çimento sektörünün canlılığını koruyacağına inanıyorum.

Sektörümüz ülke içi talebi karşılamanın yanı sıra ihracatta da dünya pazarının ilk sıralarında yer alıyor. Gürcistan'daki inşaat yatırımları, İsrail'e olan ihracatın devam etmesi ve ABD ile Afrika'ya satılan ürünlerin hacimce artma ihtimali de sektörümüz için önemli potansiyel oluşturuyor.

2018 yılında sektörümüzün aktörleri yeni fabrika alımı, mevcut fabrika modernizasyonu ve verimliliği artırmaya yönelik yatırımlarını gerçekleştirmeye devam edecek. 2018 yılında da Türk çimento sektörü olarak büyümemizi sürdürmeye ve ciromuzu artırmaya devam edeceğimize inanıyorum.

2018'DE KAPASİTE KULLANIM ORANINI ARTIRARAK SEKTÖRÜMÜZÜN BÜYÜMESİNE İLAVE KATKI SAĞLAMAYI HEDEFLİYORUZ

Türk çimento sektörü olarak sektörün sağlıklı büyümesi en büyük temennimiz. Bu sebeple sektörümüzün önümüzdeki dönemdeki asıl hedefi, verimliliğe yönelik yatırımlara ağırlık vererek, sektörümüzün altyapısını daha güçlü hale getirmek olacak.

Sektörümüzün 2016 yılında klinker kapasite kullanım oranı %87, çimento kapasite kullanım oranı ise %60 civarında gerçekleşti. Bu çerçevede, üretim kapasitesinin yanı sıra kapasite kullanım oranımızı artırarak, 2018 yılında sektörün sağlıklı bir biçimde büyümesine ilave katkı sağlamayı hedefliyoruz.



ONDULINE AVRASYA

FULYA ÖZGÜL **KOÇAK**

Genel Müdür

> *“2018 yılında her zaman olduğu gibi ilk önceliğimiz ürünlerimizin kalitesinden ve güvenilirliğinden asla taviz vermeden müşterilerimize kusursuz bir hizmet sunmak olacaktır.”*

2017 YILINDA DA PİYASAYA YENİ ÜRÜNLER SUNDUK

Onduline Avrasya olarak 2017 yılını verimli geçirdiğimizi söyleyebiliriz. 2016 yılında olduğu gibi 2017’de de müşterilerimizi yeni ürünlerimizle buluşturduk. 2016 yılında oluklu levha ürün grubumuza eklediğimiz Onduline Andromeda, Onduline Zigana, Onduline XHR ve Onduline FIT ile birlikte 2017 yılında da estetik ve kesinlikle su geçirmeyen “Onduline Zigana Tile” levhamızı üretmeye başladık. Bununla birlikte kiremit altı su yalıtımı ürün gamımıza eklediğimiz Ondutiss nefes alan su yalıtım örtülerini ve ıslak hacimlerin su yaltımını sağlayan Ondulikit sürme esaslı membranımızı piyasaya sunduk.

BİNALARDA SU YALITIM YÖNETMELİĞİ’NİN HERKES İÇİN YOL GÖSTERİCİ OLACAĞINA İNANIYORUZ

Su yalıtım sektörü için 2017 yılının en önemli gelişmelerinden biri, binalarda su ve neme karşı alınması gereken önlemlerin teknik kurallarının yönetmelikle düzenlenmesi oldu. Ekim ayının sonunda Resmi Gazete’de yayımlanan “Binalarda Su Yalıtımı Yönetmeliği”, ülkemizdeki mevcut yapı stoğunun büyük bir bölümünün su yalıtımı problemleriyle karşı karşıya olması ve bu problemlerin yüksek onarım ve güçlendirme maliyetlerinin çok yüksek olması nedeniyle hazırlandı.

Onduline Avrasya olarak binalarda temelden çatıya kadar uzanan su yalıtımının önemini uzun yıllardır her platformda anlatmaya çalışıyor ve sektör profesyonellerinden tutun da son kullanıcılara kadar toplumun her kesiminde bir bilinç uyandırmaya çalışıyoruz. Bu kapsamda, ilgili su yalıtım yönetmeliğinin herkes için yol gösterici olacağına inanıyoruz.

SEKTÖR İHTİYACI OLAN İVMEYİ YAKALAYACAKTIR

Bilindiği üzere inşaat sektörünün ülke ekonomisine etkisi büyük. Bu nedenle sektörde yer alan şirketlerin ekonomik parametreleri de değerlendirerek kaliteli mal ve hizmet üretmek için daha önemli stratejiler geliştireceğini ve bu stratejiler ışığında sektörün ihtiyacı olan ivmeyi yaklayacağını düşünüyoruz.

2018 YILINDA DA ÖNCELİĞİMİZ ÜRÜN KALİTE VE GÜVENİLİRLİĞİ

2018 yılında her zaman olduğu gibi ilk önceliğimiz ürünlerimizin kalitesinden ve güvenilirliğinden asla taviz vermeden müşterilerimize kusursuz bir hizmet sunmak olacaktır. Ayrıca, AR-GE çalışmalarımıza kesintisiz devam edecek ve usta eğitimlerimizi daha da geliştirerek sürdüreceğiz.



DOKA KALIP İSKELE

ENDER ÖZATAY

Genel Müdür

"Türkiye'nin her yerine 24 saat içerisinde istenen kalıp sistemini ulaştırmaya 2018 yılında da devam edeceğiz. İnşaat sektöründen gelen talebe paralel olarak kiralanabilir kalıp ürün parkımıza 2018 yılında 50 milyon TL daha yatırım yaparak 250 milyon TL'ye çıkaracağız."

ŞANTİYELERDE ARTAN İŞ GÜVENLİĞİ BİLİNCİ VE ENDÜSTRİYEL KALIBA GEÇİŞ SEKTÖRÜMÜZÜN BÜYÜMESİNİ DESTEKLEDİ

İnşaat sektörünün güçlü çift haneli büyümesi, genç nüfusun artan daha iyi yaşama talepleri, gerek özel sektörün gerekse de kamunun büyüyen inşaat yatırımları nedeniyle kalıp ve iskele sektörü çok iyi bir yıl geçirdi.

İnşaat yatırımlarındaki artışın yanı sıra 2 önemli faktör daha kalıp & iskele sektörünün güçlü çift haneli büyümesini destekledi. Bunlar kara kalıptan endüstriyel kalıba olan geçişin sürmesi ve şantiyelerde artan iş güvenliği bilincidir.

Firmamız açısından da 2017 yılı güçlü çift haneli satış ve kâr büyümesi gerçekleştirdiğimiz bir yıl oldu. Bu büyümemizi desteklemek amacıyla hissedar ailemiz tamamı ödenmiş işletme sermayemizi 70 milyon TL nakit arttırarak 100 milyon TL'ye çıkardı. Bu da hem Türkiye'ye hem de Doka Türkiye ekibine hissedarlarımızın duyduğu güvenin bir sonucudur.

2017 yılında gerek kamunun Kuzey Marmara Otoyolu, şehir hastaneleri, Kömürhan Köprüsü, Eyiste Viyadüğü gibi çok sayıda projesinde; gerekse de özel sektörün en büyük yatırımları arasında olan Swisshotel, TEM medya merkezi, AND Pastel, Katal Mavişehir, Atılgan Royal, Kale Ofis projelerinde firmamızın tercih edilmesi bizleri onurlandırdı.

SON 4 YILDA GELDİĞİMİZ KONUMDA EN BÜYÜK PAY DOKA ÇALIŞANLARININDIR

Bugün itibariyle yine firmamız Doka özelinde şunu söylemek isterim: Türkiye'de gerek özel sektörün gerekse de kamunun bir numaralı kalıp tedarikçisi artık Doka'dır. Son 4 yılda geldiğimiz bu konumda en büyük pay elbette büyük bir özveriyle çalışan Doka çalışanlarınındır.

Firmamızın 2017 yılındaki büyük başarısının formülü aslında çok basit: En hızlı ve en güvenli kalıp sistemlerini en optimum çözümle en kısa sürede tedarik etmektir.

2018'DE GÜÇLÜ BÜYÜME RAKAMLARI YERİNE FAİZ VE VERGİ SONRASI NET İŞLETME KÂRLILIĞI VE NAKİT AKIŞI DAHA ÖNEMLİ OLACAK

Tüm veriler 2018 yılının 2017 yılından daha iyi olacağını göstermekle birlikte 2018 yılında risklerin çok iyi değerlendirilerek yönetilmesi gereken bir yıl olacağını öngörüyoruz. Güçlü büyüme rakamları yerine faiz ve vergi sonrası net işletme kârlılığı ve nakit akışının daha önemli olacağını tahmin ediyoruz.

2018 yılında kalıp ve iskele sektörü için kara kalıptan endüstriyel kalıba geçişin süreceğini öngörüyoruz. Bu geçiş, 2017 yılında olduğu gibi yine sektörümüzü inşaat sektörünün ortalama büyümesinin üzerinde büyüten bir etken olacaktır.



2018 yılında yine gerek kamunun gerekse de özel sektörün en önemli projelerinde Doka'nın tercih edileceğine inanıyoruz. 85 kişilik ekibimiz ve 200 milyon TL'lik kiralanabilir kalıp ve iskele stoğumuz ile Türkiye'nin her yerine 24 saat içerisinde istenen kalıp sistemini ulaştırmaya bu yıl da devam edeceğiz. İnşaat sektöründen gelen talebe paralel olarak kiralanabilir kalıp ürün parkımıza 2018 yılında 50 milyon TL daha yatırım yaparak 250 milyon TL'ye çıkaracağız.



GF HAKAN PLASTİK

BATUHAN **BESLER**

Türkiye ve Ortadoğu Bölge Başkanı

"Operasyonlarımızdaki iyileştirmeler ile üretim verimliliğini artırırken, ürün kalitemizi de sektör beklentilerinin üzerine taşımayı hedefliyoruz. Bu doğrultuda 2018 için %10 civarında bir büyüme öngörüyoruz. Bu büyümeye ana katkının ihracattan olmasını hedefliyoruz."

İnşaat sektörü ilk dokuz ayda yüzde 10,2 büyüme kaydetti ve bu da Türkiye ekonomisinin büyümesinde pozitif bir etki sağladı. Bu pozitif gelişmenin diğer tarafında ise sektörün yaşadığı finans sorunlar yer alıyor, inşaat sektörü ile birlikte tüm paydaşları bu durumdan olumsuz etkilendi.

Döviz kurlarının ve enflasyonun artış trendinde olmasına rağmen, sağlanan destekler ve yapılan kampanyalar ile inşaat sektörü önemli bir büyüme kaydetti ancak bu büyümenin sürdürülebilir bir büyüme olup olmadığını önümüzdeki günler bize daha net gösterecek. İnşaat ve buna bağlı olarak yapı malzemeleri sektöründe yaşanan bu gelişmelerle 2017 yılının sonuna gelindiğinde GF Hakan Plastik için yine de başarılı bir yıl olduğunu rahatlıkla söyleyebilirim. 2017 başı itibari ile organizasyonumuza yaptığımız yatırımlar, şirket içindeki değişim yönetimi ve güçlü finansal yapımız ile 2016 yılına göre %30 civarında bir büyüme kaydettik. Büyümemiz özellikle iç pazardaki etkinliğimizin artmasına paralel olarak geldi.

İhracatta henüz istediğimiz en üst performansa ulaşamasak da hem yeni pazarlara girdik hem de bulunduğumuz pazarlarda konumumuzu güçlendirdik. Bu da önümüzdeki dönemde daha etkin ve sürdürülebilir bir ihracat büyümesini beraberinde getirecektir. 2017 yılının Mart ayında ISH Fuarı ile başlayan süreçte yıl içerisinde toplam 8 yurt dışı fuara katıldık. Özellikle yeni olduğumuz pazarlarda fuarların olumlu etkisini gördük, Gana'da katıldığımız fuar sonrasında ulaştığımız yeni müşteriler ile ticaret başlattık. Yurt içi eğitimlerimiz ile birlikte yine yurt dışı müşteri eğitimlerimiz de yıl içerisinde Kıbrıs'tan Gürcistan'a hatta Etiyopya'ya kadar uzandı.

TÜRKİYE ÖNEMLİ BİR ÜRETİM ÜSSÜ

Georg Fishcer için Türkiye önemli bir üretim üssü. Hem Türkiye'deki hem de dünyadaki talebe karşılık verebilmek açısından yeni bir yatırım gerçekleştirmemiz gerekiyordu, bu nedenle 2017 yılında SİLENTA ürün grubu için üretim hattı ile ilgili yatırım yaptık.

Bununla beraber GF birleşmesi ile birlikte hız verdiğimiz sistem altyapısı, endüstriyel uygulamalar, izleme araçları ve verimlilik artırmaya yönelik çalışmalarımız oldu ki yeni yılda da bu çalışmalarımız devam edecek. 2016 itibari ile Georg Fischer'in tüm dünyada, tüm şirketlerinde uygulanmak üzere anons ettiği Strateji 2020 hedefleri doğrultusunda kendi önceliklerimizi belirledik. Bir taraftan organizasyonumuzu ve iş yapış süreçlerimizi geliştirirken diğer taraftan da hedeflerimizi yakalamaya çalıştık. GF Strateji 2020'yi, GF Hakan Plastik süreçlerine çok başarılı bir şekilde entegre ettik. Bunun karşılığında da bütün Georg Fischer firmaları içinde Strategy 2020'yi olağanüstü uygulayan firma ünvanını aldık ve "Gold Award"ı kazandık.


GF Hakan Plastik Yeni Yıla Merhaba Partisinden…

İK, BİZİM İÇİN ÇOK ÖNEMLİ BİR YATIRIM

2017 yılında özellikle satış kanalı ve insan kaynağına yatırımlarımız öne çıktı. İnsan Kaynakları alanında hem eğitimler hem de etkinlikler ile çalışanlarımızın tüm süreçlere katılımını artırmayı hedefledik. Örneğin, en önemli çalışmalarımızdan biri iç iletişim yayınımızı çıkarmaya başlamamız oldu. Hali hazırda tüm GF şirketlerinde ortak yayınlanan ve şirket içindeki global çalışmaları anlatan bir dergimiz var. Biz GF Hakan Plastik bünyesinde de kendi içimizden haberlere yer verdiğimiz yayınımızı oluşturduk.

Bir diğer çalışmamız "Öneri Sistemi". "Bir işi en iyi bilen o işi yapan kişidir" felsefesinden yola çıkarak oluşturduğumuz sistem ile üretim verimliliğimizin artırılması, kalitemizin iyileştirilmesi, iş sağlığı ve güvenliğinin sağlanması, iş süreçlerimizin hızlandırılması, zaman kaybının önüne geçilmesi ve maliyetlerin düşürülmesini hedefledik. 6 aylık süreçte toplam 129 öneri topladık.

İK alanındaki bir başka önemli çalışmamız İSG Haftası etkinliğimiz oldu. Bir hafta boyunca "sıfır iş kazası, sıfır meslek hastalığı" hedefi ile hem Çerkezköy hem de Urfa fabrikamızda çeşitli etkinlikler düzenledik. Eğitimlerin yanı sıra gerçekleştirilen tiyatro gösterisi ile kendi içimizde iş sağlığı ve güvenliği farkındalığımızı artırmayı amaçladık. Etkinliğin en önemli parçalarından biri de çalışanlarımızın çocukları arasında düzenlediğimiz "Güvenli çalış, yanımda ol!" konulu resim yarışması oldu. Çocuklarımız anne ve babalarını düşünerek ortaya harika eserler çıkardılar.

Çalışanlarımıza yönelik eğitim çalışmalarımız ihtiyaçlar ve hedefler doğrultusunda düzenli olarak da devam ediyor. Ancak GF için en önemli programlardan biri "Etkili İnsanların 7 Alışkanlığı" eğitim programı. 2004 yılından beri tüm GF şirketlerinde sürdürülen program 2017 yılı itibari ile GF Hakan Plastik içinde de uygulanmaya başladı.

2018 İÇİN HEDEF, MARKAYA OLDUĞU KADAR SEKTÖRÜN GELİŞİMİNE DE KATKI SAĞLAMAK

2018 yılına ülke olarak birçok belirsizlikle giriyoruz. Özellikle dövizde yaşanan belirsizlik, yüksek enflasyon ve sınırlarda yaşanan problemler endişe yaratıyor. Ayrıca seçim yılı olacak 2019'dan önceki yıl olması sebebi ile 2018'de seçim ekonomisi uygulamalarının olabileceğini öngörüyoruz. Buna rağmen Georg Fischer olarak Türkiye'ye olan inancımız tam ve bu ülkeden beklentilerimiz yüksek.

GF Hakan Plastik olarak özellikle insan kaynağımıza, üretim teknolojilerimize ve satış kanallarımıza kesintisiz yatırım yapmaya devam ediyor olacağız. Operasyonlarımızdaki iyileştirmeler ile üretim verimliliğini artırırken, ürün kalitemizi de sektör beklentilerinin üzerine taşımayı hedefliyoruz. Bu doğrultuda 2018 için %10 civarında bir büyüme öngörüyoruz. Bu büyümeye ana katkının ihracattan olmasını hedefliyoruz.

2018 yılından beklentimiz yaptığımız yatırımların sektörün gelişimine de katkıda bulunması. Bu yıl özellikle eğitim ve teknik danışmanlık çalışmalarına ağırlık vereceğiz. 2017 yılı içinde pazarlama departmanı içinde oluşturduğumuz Teknik Hizmetler bölümü ile satış öncesi ve sonrasında sunduğumuz hizmet kalitesini birkaç basamak yukarıya taşıdık.

2018 yılında satış öncesinde özellikle profesyonel karar verici ve kullanıcıların plastik boruyu düşündüklerinde ilk destek almak isteyecekleri kaynak olmayı hedefliyoruz. Buradaki amacımız sadece GF Hakan Plastik ürünlerini tanıtmak ya da satmak değil, özellikle projelerin ihtiyacına en uygun sistem çözümlerini sunmak.

2017 yılı Mayıs sonunda Çevre ve Şehircilik Bakanlığı tarafından "Binaların Gürültüye Karşı Korunması Hakkında Yönetmelik"i yayınlandı. Bu yönetmelikle her türlü yapı, bina, tesis ve işletmede yapım, kullanım, bakım ve işletim bakımından uyulacak kurallar detaylı olarak sıralandı. İnsan sağlığı açısından dikkat edilmesi gereken bir konu ve 2018'de bina inşaatlarının da önemli konulardan birinin Sessiz Binalar olacağı kanaatindeyim.

Bu konuda GF Hakan Plastik olarak tesisat konusunda yıllardır hazırız. Türkiye'nin ilk sessiz boru üreticisi olarak, bu konunun önemini çok iyi biliyor ve tüm paydaşlarımıza bu konudaki sistem önerimizi anlatıyoruz.



SARAY ALÜMİNYUM

TALİN SARAYLI

Yönetim Kurulu Üyesi

“2017 yılında ihracat sıralamasında üst noktalardaki yerimizi korumaya devam ettik. Yılı, 190 milyon TL ihracat ile kapatmayı hedefliyoruz. 2018 yılında da ihracattaki başarılı yükselişimizi sürdüreceğimize inanıyorum. Geniş ihracat ağımıza bu sene Amerika’yı da ekleyeceğiz.”

SEKTÖRÜMÜZDE CANLILIK DEVAM EDİYOR

Alüminyum sektörü 5 milyar dolarlık iş hacmiyle Türkiye’nin lokomotif sektörleri arasında yer alıyor. Sektörümüzün yıllık kapasite miktarı 1 milyon tonun üzerinde. Alüminyum sektörü, Türkiye ekonomisinin yanı sıra inşaat sektörüyle de entegre işleyiş gösteriyor. Dolayısıyla, inşaat sektöründe bir süredir yaşanan talebe endeksli canlanma, sektörümüzü de hareketli tutuyor. 2017 yılında da hem Türkiye ekonomisi hem de inşaat sektöründe büyüme yaşandı. Tabi bu durum sektörümüzdeki canlılığın da devam etmesini sağladı.

2017’Yİ 560 MİLYON CİRO İLE KAPATIYORUZ

Sektörün öncü kuruluşlarından Saray Alüminyum olarak, 2017 yılını yaklaşık 560 milyon TL ciro ile kapatıyoruz. Kasım ayı itibariyle bu hedefimizde 518 milyon TL’yi yakaladık bile.

Yılı, yüzde 8-9 civarında büyüme ile kapatacağımızı öngörüyoruz. 2017 yılında en çok tercih edilen ürünlerimiz, Türkiye’de üretimi ilk kez bizim tarafımızdan gerçekleştirilen, A2 yanmazlık sınıfı SarayA2 kompozit paneller oldu.

YENİ BİR KOMPOZİR HATTI ALIMI YÖNÜNDE GÖRÜŞMELERİMİZ VAR

Bu sene alımını gerçekleştirdiğimiz panjur üretim hattımızı 2018 yılının ilk çeyreğinde devreye almayı planlıyoruz. Artan talebi hızla karşılayabilmek için yeni bir kompozit hattı alımı yönünde görüşmelerimiz ve kapasite artırımına yönelik yeni yatırımlarımızın görüşmeleri de devam ediyor.

İHRACATTAKİ BAŞARILI YÜKSELİŞİMİZİ 2018 YILINDA DA SÜRDÜRECEĞİZ

Globalleşmemizin bir göstergesi olarak toplam satış ve ciromuzun yaklaşık yüzde %35’ini ihracattan elde ediyoruz.

Alüminyum profil üretimimizin yaklaşık yüzde 50‘sini Avrupa, Afrika, Orta Doğu ve Asya’da yer alan 50’yi aşkın ülkeye ihraç ediyoruz.

2017 yılında ihracat sıralamasında üst noktalardaki yerimizi korumaya devam ettik. Yılı, 190 milyon TL ihracat ile kapatmayı hedefliyoruz. 2018 yılında da ihracattaki başarılı yükselişimizi sürdüreceğimize inanıyorum. Geniş ihracat ağımıza bu sene Amerika’yı da ekleyeceğiz.



ODE YALITIM

ORHAN **TURAN**

Yönetim Kurulu Başkanı

“2018 yılında ise iş planlarımıza göre 300 milyon TL ciro hedefliyoruz. Ortalama olarak %20 büyüme hedefimiz var. Amacımız bu büyümeyi sürdürülebilir hale getirip, 2021 yılına kadar yaklaşık 500 milyon TL’lik ciroyu yakalamak.”

SON 5 YILDA 55 MİLYON DOLARLIK YATIRIM YAPTIK

2017 yılının ODE Yalıtım için çok iyi bir yıl oldu. 2017 yılını yüzde 30 büyüyerek, 250 milyon TL ciro ile kapattık. Bu büyüme oranı hem sektörümüzün büyüme oranının hem de ODE’nin son 10 yıllık büyüme ortalamasının üzerinde. Büyümemizde yılın ilk yarısında üretime başladığımız Eskişehir tesisimizde yeni üretim ile gelen kapasite artışımızın büyük etkisi var.

Çorlu fabrikamızda gerçekleştirdiğimiz modernizasyon yatırımı ve bunun sonucunda bir kapasite artışı söz konusu. Tüm bu yatırımlara baktığımızda son 5 yılda 55 milyon dolarlık yatırım yaptığımızı görüyoruz. 2018 yılında yatırımlarımıza devam edeceğiz. Bu kapsamda 2018 yılında yüzde 20 büyüyerek, ciromuzu 300 milyon TL’ye çıkarmayı hedefliyoruz. Amacımız büyümeyi sürdürülebilir kılarak, 2021 yılına kadar 500 milyon TL ciroya ulaşmak. Bu da şu anki hacmimizin iki katı anlamına geliyor.

2018 İHRACATTA DA ATILIM YILIMIZ OLACAK

ODE Yalıtım olarak dünyanın değişik coğrafyalarına ihracat yaptık ve teknik yalıtımda bazı ülkelerde pazar lideri olduk. ilk fazında üretime başladığımız Eskişehir fabrikamızın tamamlanmasıyla birlikte, kapasite ve ciro açısından Türkiye’nin en büyük yalıtım firması olacağız. Bu kapsamda ihracatta da 2018 yılından başlayarak bir atılım sürecine girmeyi planlıyoruz. Hedefimiz 1 milyon dolar üzerinde ihracat yaptığımız ülke sayısını her yıl bir ülke arttırarak, ihracatın toplam ciromuzdaki payını %35’e çıkarmak. Bu kapsamda ihracatımızı 4 yıl içinde %100 arttırmayı planlıyoruz.



SİSTEM ALÜMİNYUM

ERDOĞAN YILMAZ

Mimari Sistemler Satış Müdürü

"2017 bizim için yatırım ve büyüme yılı oldu. Yeni pres ve paketleme hatlarımızı devreye soktuk, yeni bir laboratuvar ve test merkezi ile AR-GE faaliyetlerimizi güçlendirdik. 2017 başında planladığımız üretim hedefimizin %10 üzerine çıkmış durumdayız."

2017 BİZİM İÇİN YATIRIM VE BÜYÜME YILI OLDU

Son birkaç yıldır ülkemizde yaşanan iç ve dış kaynaklı bazı gelişmeler elbette ekonomiyi ve şirketleri çeşitli yönlerden etkiledi. Bunlara rağmen 2017 bizim için yatırım ve büyüme yılı oldu. Yeni pres ve paketleme hatlarımızı devreye soktuk, yeni bir laboratuvar ve test merkezi ile AR-GE faaliyetlerimizi güçlendirdik.

Ayrıca; sektöründe en çok ihracatı gerçekleştiren şirketlerden birisi olmamız, olumsuz gelişmelerden bir nebze daha az etkilenmemizi sağladı. 2017 başında planladığımız üretim hedefimizin %10 üzerine çıkmış durumdayız.

YÜZDE 45 İSTİHDAM ARTIŞI GERÇEKLEŞTİRDİK

Yaptığımız yatırımlar çalışan istihdamı konusunda çok olumlu sonuçlar doğuruyor. 550 olan personel sayımızı %45 oranında bir artışla bir artışla 800'ün üzerine çıkardık. Hem mavi hem beyaz yakalı çalışan istihdamına sağladığımız katkı bizim için ayrı bir gurur vesilesi olmaktadır.

Özellikle yeni çalışanlarımızın kurumsal değerlerimize ve sistemimize daha hızlı adapte olabilmesi için, kurum içi eğitimlerimiz tüm yıl sürdü. 2018'de de eğitim faaliyetlerimizi sürdüreceğiz.

Nitelikli ürünlerin ancak nitelikli personeller tarafından üretilebileceğinin bilincindeyiz ve SİSTEM ALÜMİNYUM' da eğitim çalışmaları üzerinde önemle durulan bir konudur. Son olarak; 2017 başında giriştiğimiz kurumsal kimlik yenileme çalışmalarımızı yıl içinde tamamladık ve iletişim çalışmalarımıza yeni bir görünüm de kazandırdık.

2018'İN İKİNCİ ÇEYREĞİNDE ALUTECH MARKASIYLA ÜRETTİĞİMİZ ALÜMİNYUM PROFİL KAPASİTEMİZ 43 BİN TON SEVİYESİNE ÇIKACAK

2018 yılı içinde 2017'de yaptığımız yatırımların geri dönüşlerini alıyor olacağız.







2017 de satın almasını gerçekleştirdiğimiz iki yeni pres, 2018'in ilk çeyreğinin sonunda teslim edilecek bize. Bunların kurulumunu tamamlayıp, 2018'in ikinci çeyreğinde faaliyete geçirmeği planlıyoruz.

Böylece Alutech markasıyla ürettiğimiz alüminyum profil kapasitemizi yıllık 43.000 ton seviyelerine çıkarmış olacağız. Dolayısıyla çalışan istihdamımıza yansıyacak bir artışta olacak.

AR-GE FAALİYETLERİMİZ VE YATIRIMLARIMIZ SÜRECEK

Farklı ürünleri amaçlayan yeni alaşım çalışmaları da AR-GE bölümümüzde devam edecek ve yatırımlarımızı sürdüreceğiz. Sadece araştırma değil, bunların sonuçlarını alacağımız "geliştirme" faaliyetlerinin sektörümüz ve şirketimiz için öneminin her zaman farkında olduk.

2017 içinde A2 Yanmaz Nitelikli Kompozit Panel ürünlerimize yaptığımız AR-GE yatırımlarının sonuçlarını hem ulusal hem ihracat piyasasında kazandığımız ihale ve proje artışıyla almaya başladık.

HEM YURT İÇİ HEM YURT DIŞI TANITIM FAALİYETLERİMİZİ ARTIRACAĞIZ

Artan üretim kapasitemizi satışa çevirecek pazarlama ve tanıtım faaliyetlerimizi ve yatırımlarımızı hem yurt içi hem yurt dışı pazarda daha da arttırmayı planlıyoruz. Yurt dışı ve yurt içinde inşaat sektörünü bir araya getiren önemli fuar organizasyonlarına katılımımız devam edecek. Şubat ayı sonunda Stuttgart R+T fuarında bulunacağız. Sektörün ilgililerini yılın ilk yarısında TÜYAP Kapı-Pencere ve Yapı 2018 fuarlarında kuracağımız stantlarımıza bekliyoruz.

AR-GE yatırımlarımızdan kısmen bahsetmiştim: Özellikle 7.xxx serisi alüminyum alaşımları kullanacağımız, inşaat dışındaki, otomotiv ve havacılık gibi sektörlerde de faaliyetlerde bulunmak üzere çalışmalarımız aralıksız devam ediyor.

Tüm ürün gruplarımız için uluslararası piyasalarda satış ve pazarlama faaliyetlerimizi sürdürerek ülkemizin önde gelen ihracatçı firmaları arasındaki konumumuzu devam ettireceğiz.



İZOMAS ŞİRKETLER GRUBU

İSMAİL ÇOKSAYAR

CEO

“2018 yılında Teknoyatırım programı kapsamında başlamış olduğumuz yatırımlarımızı tamamlayarak ve entelektüel sermayemizi arttırarak büyümeyi hedefliyoruz.”

2017’DE ELEKTROMEKANİK TAAHHÜT ALANINDAKİ HIZLI BÜYÜMEMİZ DEVAM ETTİ

2017 yılı İzomas Şirketler Grubu için genel olarak iyi bir yıldı. İç piyasalardaki nakit sıkışıklığı ve uzayan tahsilat sürelerini ihracat pazarlarında büyüyerek aşmaya çalıştık. Elektromekanik taahhüt alanındaki hızlı büyümemize bu sene de devam ettik. Yurt dışı projelere ağırlık verdik. Zorlu pazar şartlarına ayak uydurabilmek için süreçlerimizi tekrar değerlendirerek, iş performansımızı arttıracak şekilde iyileştirmeler gerçekleştirdik.

KATMA DEĞERLİ ÜRÜN VE HİZMETLERLE ÖNE ÇIKMAYI HEDEFLİYORUZ

2018 yılının parlak bir yıl olacağını söylemek pek mümkün gözükmüyor. Geçmiş yıllardaki kriz süreçlerinde olduğu gibi ağırlığımızı inovasyona vereceğiz. Bu sayede katma değerli ürün ve hizmetlerle iç ve dış pazarlarda öne çıkmayı hedefliyoruz.

ŞİRKETİMİZİN ENTELEKTÜEL SERMAYESİNİ ARTIRMAK KURUMSAL İTİBAR İLE MÜMKÜN

Pazar şartları zorlaştıkça kurumsal iletişim kritik başarı faktörlerinden biri haline geliyor. Kurum kültürümüz ışığında şekillenen kurumsal süreçlerimizi; iş süreçleri, iletişim süreçleri ve ilişki süreçleri olarak beraber yürütüyoruz. Bu süreçlerin toplamının bir sonucu olan kurumsal itibar sayesinde de artan rekabet karşısında konumumuzu güçlü bir noktada tutmayı hedefliyoruz. Ayrıca nitelikli insan kaynaklarını şirketin entelektüel sermayesi olarak şirkete bağlamanın da ancak inşa ettiğimiz bu kurumsal itibar sayesinde gerçekleşeceğine inanıyoruz.

2018 yılında Teknoyatırım programı kapsamında başlamış olduğumuz yatırımlarımızı tamamlayarak ve entelektüel sermayemizi arttırarak büyümeyi hedefliyoruz.



HYDRO TÜRKİYE

ÇAĞDAŞ TAYLAN

Genel Müdür

“2018 yılı içerisinde Alman Wicona markamızı da Türkiye pazarına sunacağımızın haberini ilk defa burada vermekten mutluluk duyuyorum.”

Sektörde 2017 yılında projeler devam etse de genel anlamda karlılıkların erezyona uğradığı bir yıl yaşandı. Firmamız açısından ise oldukça hareketli geçti bu yıl.

Türkiye’de faaliyetlerini yürüttüğümüz Sapa markamızın sahibi Sapa Grup’ta Hydro ve Orkla’nın yüzde 50-50 ortaklıkları vardı. Geçtiğimiz aylarda Hydro bu hisselerin %100’ünü satın aldı ve sonrasında da Sapa Grup adı ortadan kaldırılarak sadece Sapa, Wicona ve Technal adları ile markaların devamı kararı alındı. Bu karara bağlı olarak Aldom markamız bir ürün grubu halini alarak, Sapa adı altında satılmaya başladı. Yaşadığımız tüm bu hareketliliğe rağmen biz, bir önceki yıla göre %25 oranında bir büyüme oranı yakaladık.

WICONA MARKAMIZI TÜRKİYE PAZARINA SUNACAĞIZ

Türkiye’nin ve dünyanın içinde bulunduğu ekonomik verilere rağmen biz yine hedefimizi büyüme üzerine kurduk ancak bu hedefler sadece rakamsal alanda değil AR-GE konularında da oluyor. Sistem çözümlerimizi daha da ileri götürmemiz her zaman önceliğimiz. 2018 yılında kendini kanıtlamış sistem markamız Sapa; geniş bayi ağı, uzman teknik ve satış kadrosu, hızlı tedarik zinciri ile; ne istediğini bilen, prestijli projelere imza atmak isteyen sektör profesyonellerine aynı kalite ile hizmet vermeye devam edecek. Yeni cephe sistemimiz NRGY 52 ile sürme sistemimiz Pull &Slide’ın pazar lansmanları yapılacak. Ayrıca 2018 yılı içerisinde Alman Wicona markamızı da Türkiye pazarına sunacağımızın haberini ilk defa burada vermekten mutluluk duyuyorum.



OPTIMUS DORUK

MUSTAFA ÜSTÜN

Yönetim Kurulu Başkanı

“2018, büyümemizin gerektirdiği kurumsallaşma adımlarını atmaya devam ettiğimiz, genişlediğimiz alanlarda projelerde yer aldığımız bir yıl olacak. AG elektrik panosundan bir yapının ihtiyacı olan tüm bina otomasyon sistemlerine ve bunların entegrasyonlarına kadar A’dan Z’ye sunduğumuz çözümlerimiz ve sorunsuz mühendislik hizmetimizle sektörümüze katma değer sağlamaya devam edeceğiz.”

2017 ÖNEMLİ ATILIMLAR GERÇEKLEŞTİRDİĞİMİZ BİR YIL OLDU

2017 Optimus Doruk için bir atılım yılı oldu diyebiliriz. AG elektrik pano üretim tesisimizi ve depo alanımızı toplam 3400 m^2 ye çıkardık ve çok daha merkezi bir lokasyona taşıdık.

Şirketimizin faaliyet alanlarında ciddi bir genişleme gerçekleştirdik. AG elektrik pano üretimi, bina otomasyon sistemleri, ürün dağıtım ve satışı diye adlandırabileceğimiz 3 ana faaliyet alanımızın alt dallarında da önemli miktarda geniş bir yelpazeye yayıldık. Pano imalatımızın yanı sıra AG şalt ürünleri, yumuşak yolverici ve frekans konvertörleri ve anahtar priz dağıtım ve satışı gerçekleştiren Optimus Doruk, bina otomasyon sistemleri tarafında aydınlatma otomasyonundan mekanik otomasyona (HVAC), yangın güvenlik sistemlerinden kapalı devre kamera sistemlerine kadar çeşitli kollarda hizmet sunuyor duruma geldi. Adana, Ankara ve İzmir’de bölge ofsileri açarak yurt içi organizasyonumuzu daha hareketli kıldık ve bölge ülkelerdeki faaliyetlerimizi artırmak adına Gürcistan’da Optimus Electric Electronic and Automation LLC adındaki şirketimizi kurduk.

2017 yılında şirketimizin, büyümesine paralel olarak insan kaynakları yatırımlarına da hız verdik. 20 yılda 2000 projede çözüm ortağı olarak tercih edilen Optimus Doruk, geride bıraktığımız yılda yine önemli projelerde yer aldı: Aşkabat Havalimanı, Talan Towers, Yoo İstanbul, Kocaeli Stadyumu, Yunus Emre Devlet Hastanesi, Çorum Devlet Hastanesi, Sultanbeyli Devlet Hastanesi, TFKB Genel Müdürlük Binası, Kalekilit Çerkezköy Fabrikası, Denizciler İş Merkezi, Watergarden AVM aklıma gelenlerden birkaçı…

KALİTELİ MÜHENDİSLİK HİZMETİMİZLE SEKTÖRÜMÜZE KATMA DEĞER SAĞLAMAYA DEVAM EDECEĞİZ

2018 yılında ülke ekonomisinin gidişatına göre inşaat sektörü ve inşaat malzemeleri sektörünün 2017 yılından çok farklı bir tabloyla karşı karşıya kalacağını düşünmüyorum. Finans problemlerinin sürdüğü proje süreçleri firmaları zorlamaya devam edecek gibi duruyor. Optimus Doruk özelinde ise 2018, büyümemizin gerektirdiği kurumsallaşma adımlarını atmaya devam ettiğimiz, genişlediğimiz alanlarda projelerde yer aldığımız bir yıl olacak. AG elektrik panosundan bir yapının ihtiyacı olan tüm bina otomasyon sistemlerine ve bunların entegrasyonlarına kadar A’dan Z’ye sunduğumuz çözümlerimiz ve sorunsuz mühendislik hizmetimizle sektörümüze katma değer sağlamaya devam edeceğiz.



ISIMAS

MEDET **TURAN**

Genel Müdür

> *“Zor bir süreçten geçmekteyiz. Bu süreci iyi değerlendirmeli, gözden geçirmeli ve planlamaları daha gerçekçi yapmalıyız.”*

2017’DE ÜLKEMİZDE FİNANS KONUSUNDA CİDDİ SIKINTILAR YAŞANDI

2017 yılının sektör adına çok iyi geçmiş bir yıl olduğunu söyleyemem. İnşaat sektöründeki daralma, beraberinde birçok yan dalı da sıkıntıya uğratmıştır. Firmamız adına, 2017 başında almış olduğumuz projelerle iyi bir yıl başlangıç yaptığımızı söyleyebilirim. Ancak sektörel daralma, daha çok finans konusunda ciddi sıkıntılar yaratmış, maddi gücü olan firmalar ayakta kalırken, maddi gücü olmayan firmalar ise ne yazık ki iflas etmiştir.

2018’DE DARALMA SÜRECEK

Tahminlerim, 2017 ile başlayan daralmanın 2018 yılında artarak devam edeceği yönünde. Sektörel daralma kemerlerin daha da sıkılmasına neden olacak, firmalar kendi içinde ciddi revizyonlar yaşayacaktır. Bu revizyonlar, daha çok personel işten çıkarma ve proje seçiminde daha titiz davranılması olarak kendini gösterecektir.

EXPOLINK 2020 DUBAİ METRO PROJESİNİN SHORTLIST’İNDEYİZ

Firmamız, almayı hedeflediği yurt içi ve yurt dışı projelerini bu evrede hayata geçirmeyi planlamaktadır. Özellikle Expolink 2020 Dubai metro projesinin elektromekaniğine talip olmuş, (shortlist) son listeye kalarak hedefine daha da yaklaşmıştır.

Dünya devleriyle yarıştığımız bu projede; mühendislik çalışmalarında ve uygulamalarında gerekli beceriyi göstermiş, yeterlilik alarak, alanında başarılı olmuş, seçici kurul tarafından teklif vermeye hak kazanmış olmak bizi gururlandırmıştır.

Zor bir süreçten geçmekteyiz. Deneyimlerden ders çıkarılmalı, süreç iyi okunarak gözden geçirilmeli ve planlama konusunda daha gerçekçi olunmalıdır. Her şeyden önce bizlerin karamsar ve umutsuz olmaması gerekir. Gelecek her zaman kendi karanlığını yenecek bir aydınlığı birlikte getirir.



TERMO TEKNİK

SALİM ÇETİNKURŞUN

Türkiye Satış ve Pazarlama Müdürü

“Termo Teknik’in, 2017 yılında kapasite artrımı ve alt yapı yatırımları ile üretimi artan, kapalı alanı 42.000 metrekareye ulaşan fabrikasında, 2018 yılında yatırımlar devam edecek, Termo Teknik 2018’de ürün çeşitliliğine de önem verecek.”

2017’de hedeflerimize ulaşmanın verdiği gurur ve güvenle, 2017’de de kendimize ciddi ve iddialı hedefler belirledik. 2017 yılında panel radyatörde yüzde 23’lük bir artış ile panel radyatörde Türkiye’nin ilk üç markasından biriyiz. Bu anlamıyla panel radyatör serisi, Termo Teknik’in şüphesiz ana ürün serisidir.

İngiltere ısıtma sektörünün lider kuruluşlarının Ideal Boilers’dan 2013 yılında ithal Türkiye duvar tipi yoğuşmalı kazan ısıtma pazarının aktif oyuncularından biri olan Evomax 2017 yılında da kamu ve özel projelerin yoğunlukla tercih ettiği bir marka olma yolunda büyük yol kat etmiştir. Bu yıl radyatör ürün grubumuzda gerçekleştirdiğimiz yüzde 23’lük bir büyümemizin yanında, yenilikçi ve dekoratif bir radyatör serisi ile daha fazla tüketiciye hitap edebilmeyi istiyoruz.

2018 yılında dekoratif radyatör grubumuzda ivme kazanmak amacıyla yeni satış planlarımızı uygulamaya alacağız.

Termo Teknik olarak uzun vadeli hedefimiz Türk tüketicisini, Avrupa ve Amerika dahil dünyanın dört bir yanında kullanılan Termo Teknik panel radyatörlerin uluslararası standartlara sahip kalitesine alıştırmaktır. Bir yandan ürün ve çözümlerimizi piyasaya sunarken, bir yandan da, bayilerimiz ile her zaman olduğu gibi samimiyete ve açıklığa dayalı bir iletişimi tercih etmeye devam edeceğiz.

Böyle bir iletişim ve ticaret prensibi, güvenli ve sağlam bir büyümenin temel taşıdır. Termo Teknik olarak bayilerimizi aileden görüyoruz ve gelecek planlarımızı birlikte oluşturuyoruz.



NİMEÇATI

SELÇUK **AKTEPE**

Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdür

"Nimeçatı, her beş yılda bir yaptığı yeni yatırımlar ile büyüyen, kurulduğu günden bugüne kendi koyduğu hedefleri gerçekleştiren bir firma. Bu durum, elbette ki 20. yılımızı kutlayacağımız 2018 yılında da devam edecek. Öncelikli hedefimiz bu."

2017 YILININ İKİNCİ YARISINDA HEDEFLERİMİZE YAKLAŞTIK

Nimeçatı, 2017 yılını her açıdan iyi geçirdi. Yılın her ayı aynı seyirde devam etmedi tabii… Böyle bir beklentimiz de yok çünkü bizim dışımızda çok farklı etkenler var. Biz kendi yapabilirliklerimizi mümkün olan en iyi seviyeye yükseltmek, dış etkenlere karşı da hızlı ve doğru hareket edebilir olmak için çalışıyoruz. Nitekim 2017 biraz durgun başladı. Büyüme rakamlarımız hedeflenen düzeyde değildi ancak çalışmalarımızın karşılığını yılın ikinci yarısında gördük ve hedeflerimize yaklaşmış olduk.

ÇALIŞMALARIMIZA ARA VERMEDEN, MOTİVASYONUMUZU VE İNANCIMIZI KAYBETMEDEN DEVAM ETMİŞ OLMAK, EN BÜYÜK ARTIMIZ

Ülkemizde yaşanan gelişmeler, artı ya da eksi yönde bizi de etkiliyor elbette ancak, bu hareketlilikten de kendimize dersler çıkarıyoruz. Nihai olarak, sıkıntılı bir dönem olarak gördüğümüz Temmuz 2016-Temmuz 2017 arasındaki bir yılı geride bıraktık. Ardından da ilerleyişimize kaldığımız yerden devam ederek hem finansal hem de satış anlamında bir büyüme gerçekleştirdik. Buradaki en büyük artımız, söz konusu bir yıl boyunca çalışmalarımıza ara vermeden, motivasyonumuzu ve inancımızı kaybetmeden devam etmiş olmamızdı.

2018'DE NİMEÇATI'NIN 20. KURULUŞ YIL DÖNÜMÜ KUTLANACAK

2018, Nimeçatı'nın 20. kuruluş yıl dönümünü kutladığı bir yıl olacak. O nedenle, bizim için çok özel ve önemli. Nimeçatı, her beş yılda bir yaptığı yeni yatırımlar ile büyüyen, kurulduğu günden bugüne kendi koyduğu hedefleri gerçekleştiren bir firma. Bu durum, elbette ki 20. yılımızı kutlayacağımız 2018 yılında da devam edecek. Öncelikli hedefimiz bu.

2018'İN NİMEÇATI İÇİN GELİŞİM VE ETKİLEŞİM YILI OLMASI YÖNÜNDE ÇALIŞIYORUZ

Yeni yılda en belirgin hedeflerimizden biri, mevcut üç şube ve bir satış noktasına ilave olarak yeni bir yer daha açmak. Sektörümüzün geliştiği ve ürün çeşitliliğimizin arttığı bu dönemde, bu yatırımı yapmamızın gerekli olduğunu görüyoruz. İş ortaklarımızın bu yönde hareket edebiliyor olması da bu kararı almamızda büyük etken oldu. 2018 yılında, organizasyonumuzdan başlayarak kendimizi güncelleyecek, ürün gamımıza yeni ürünler ekleyecek ve 20. yılımızı tüm paydaşlarımızda kutlayacağımız organizasyonlar gerçekleştireceğiz.

Kısaca, 2018'in Nimeçatı için bir gelişim, etkileşim yılı olması yönünde çalışmalar yapmaya hazırlanıyoruz. Elbette, attığımız her olumlu adımı ve her pozitif sonucu paydaşlarımız ile paylaşarak….

SEKTÖR ANALİZLERİ



BTM

LEVENT ÜRKMEZ

Yönetim Kurulu Başkanı

"2018 yılında BTM Grup Şirketleri olarak başta Kazakistan tesislerimiz olmak üzere tevsi ve modernizasyon yatırımlarımıza devam edeceğiz. BTM için 2018 yılı ihracatta önemli ataklar yaptığımız bir yıl olacak."

BİNALARDA SU YALITIMI ARTIK ZORUNLU

Yalıtım sektörünün 42 yıldır mücadelesini verdiği zorunlu su yalıtım yönetmeliğinin İZODER ve BİTÜDER'in özverili çalışmalarıyla 2017 yılında çıkartılmış olmasından memnuniyet duyuyoruz. Yayımlanan Su Yalıtım Yönetmeliği ile su yalıtımının nerelerde, nasıl yapılacağı; hangi malzemelerin kullanılacağı gibi konular netliğe kavuştu. Yönetmeliğin amacı binalarda yapı elemanlarının muhtelif yollarla suya veya neme maruz kalması sonucu oluşan korozyon ve dayanım kayıpları gibi etkenler ile sürdürülebilirlik ve kullanım yönünden risk oluşturan durumlara karşı, tasarım ve yapım bakımından alınacak önlemler ve uyulacak kurallara ilişkin usul ve esasların düzenlenmesidir. Tüm emeği geçen arkadaşlara teşekkür ederim.

BTM 2017'DE YÜZDE 18 BÜYÜDÜ

BTM olarak 42. yılımızı geride bıraktığımız 2017 yılı, ülkemizin ve çevremizin içinde bulunduğu siyasi ve ekonomik kargaşalar nedeniyle dalgalanmalar ve dengesizlikler içinde geçti. Başta inşaat sektörü bu durumdan etkilenirken, beklenenin aksine az bir büyüme gerçekleşti. Bu büyüme sayesinde yalıtım sektörü de hemen hemen aynı oranda büyüme gösterdi. BTM, 2017 yılı içerisinde yaklaşık olarak ihracatta yüzde 12, genel ciroda yüzde 18'lik bir büyüme gerçekleştirdi.

BTM 2018'DE İHRACATTA ATAĞA GEÇECEK

2018 yılında BTM Grup Şirketleri olarak başta Kazakistan tesislerimiz olmak üzere tevsi ve modernizasyon yatırımlarımıza devam edeceğiz ve her geçen sene artmakta olan yurt dışı bağlantılarımıza azami özen göstererek sayılarını arttırmaya çalışacağız. BTM için 2018 yılı ihracatta önemli ataklar yaptığımız bir yıl olacak.

2018'DE İŞSİZLİKTE ARTIŞ OLABİLİR

Ülkemizin geneli için 2018 yılının nasıl geçeceğini tahmin etmek oldukça güç. Fakat şu anki tablo gösteriyor ki inşaat sektörünün aşırı şişmesi nedeniyle talep daralmaları ve buna bağlı olarak fiyat gerilemeleri yaşanabilir. Bu da ülke genelinde işsizlikte bir artış yaşanabileceğinin habercisi. Yine bağlantılı olarak yalıtım sektörü etkilenecek ve talep daralmaları yaşanacaktır diye düşünüyoruz.

SIKINTISI AZ REFAHI BOL BİR YIL OLSUN

Yalıtım sektöründe ise en büyük sıkıntı arz-talep dengesizliği… Karşımıza çıkan uzun vadeli satışlar, standartlara uygun olmayan üretim ve kayıt dışı satışlarsa bu durumun bir kanıtı olarak karşımıza çıkmakta. Burada tüketiciye çok iş düşmekte. Yapı elemanları ile ilgili uzun vadeli düşünmeli, kısa vadede karlı gibi görünen ama kendisini zarara uğratacak ürünleri tercih etmemesi gerektiğini bilmeli. Mümkün olduğu kadar standartlara uygun kaliteli ve güvenilir mal talep etmesi gerektiğini düşünüyoruz. Bu noktada biz sektör firmaları olarak tüketiciyi bilinçlendirmek için elimizden gelen gayreti gösteriyoruz.

Fakat tüketicinin de burada araştırması, bir bilene danışması büyük önem taşıyor. Özetle 2018 yılının önce ülkemiz, sonra da sektörümüz için neler getireceğini bekleyip göreceğiz. Dileriz ki, sıkıntısı az, refahı bol, huzur dolu bir 2018 geçirelim.



VEFA HOLDING

TURAN KOÇYİĞİT

İcra Kurulu Başkanı

"Dünyanın birçok noktasında projeleri, ön üretimli yapıları ve ürünleri ile yer alan Vefa olarak, 96 ülkeye ürün ve hizmetlerini ulaştırıyoruz. Know how ihracatı da yapan firmamızın 2018 planları arasında bu alana ağırlık vermek de var."

İhraç pazarlarını genişleten, 96 ülkeye çözüm, ürün ve hizmetlerini ulaştıran Vefa Holding olarak, Türki Cumhuriyetler, Ortadoğu, Körfez ve Afrika'da etkin hale geldik. Son beş yıldır Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) tarafından açıklanan en başarılı ilk 1000 ihracatçı firma arasında yer alan firmamız ürün ihracatının yanında know how ihracatı da yapıyor.

Son olarak Afganistan Devleti'ne ülke genelinde prefabrike binalar inşa edebilecek son teknolojilerle donatılmış bir fabrika kurmak üzere sözleşme imzaladık. Vefa, böylelikle Afganistan'a know how ihraç ederek fabrika kurmuş olacak. Sürecin ilk aşaması olarak fabrikada kullanılacak olan makinaların sevkiyatını ve yerinde montajlarını yapmaya başladık. Afganistan'dan sonra Cezayir'de de bu tür bir çalışmamız olacak.

ORTADOĞU'DA, AFRİKA'DA MARKA BİLİNİRLİĞİMİZ YÜKSEK

Katar'da, Gabon'da ve Dubai'de şirketlerimiz bulunuyor. Birçok ülkede de bayilerimiz ve çözüm ortaklıklarımız mevcut. Ortadoğu'da, Afrika'da marka bilinirliliğimiz yüksek. Geçen yıl kabul edildiğimiz Turquality Programı ile birlikte yurt dışında markalaşma sürecimiz de daha da bir hız kazandı.

Bu program ile Etiyopya, Endonezya ve BAE ülkelerine odaklandık. Öte yandan Dubai'de Vekon MiddleEast diye distürbütörümüzün kurduğu bir şirketle o bölgenin pazarlamasını yapıyoruz. Katar'da faaliyet gösteren bir inşaat firmasıyla ortaklık yaptığımız Vekongulf adında bir şirketimiz ve ona bağlı yerel bayilerimiz de bulunuyor.

HEDEF, GÜNEY AMERİKA ÜLKELERİ

Önümüzdeki yıl Güney Amerika ülkelerine ağırlık vereceğiz. Bu bağlamda ilk siparişi Arjantin'den aldık ve sevkiyatlara başladık. 2018 yılında da montajlarını yapıp projeyi teslim edeceğiz. Yurt dışında katıldığımız fuarlarla da ihraç pazarlarımızı genişlettik ve dünya pazarındaki gücümüzü artırdık. Bu yıl BAU Almanya, Ghana Build, The Big 5 Construction Indonesia ile Kamerun Yapı ve Yapı Malzemeleri fuarlarına katıldık. Fuarlarda yoğun ilgi ile karşılaştık, mevcut projelerimiz ile birlikte yenilikçi ürünlerimizi de sergiledik. Fuarlar; daha fazla insana ulaşılıyor olması; bunun profesyonel bir platformda, aynı sektörden firmaların katılımı ile gerçekleştiriliyor olmasından ötürü önemli. Sektörü dinamik tutuyor.

ASSA ABLOY TÜRKİYE GÜVENLİK ÇÖZÜMLERİ

2018'DE HAPİSHANELERE YÖNELİK ÜRÜNLER SUNACAK

"Hapishane kapıları ve kilitleri konusunda Türkiye'de ciddi bir boşluk var. İngiltere'de 1820 yılında kurulan, globalde Assa Abloy'un köklü markalarından birinin ürünlerini Türkiye pazarına sunacağız. Sadece hapishane değil, giriş çıkış iradesinin engellendiği bir başka mekan olan psikiyatri hastanelerinde de yer alan bu ürünler ile 2018'de yeni bir alan açarak, gelişmeyi hedefliyoruz."

SERHAT KACAR
ASSA ABLOY Türkiye Güvenlik Çözümleri Genel Müdürü

Röportaj: Oya Eşenli



AKTİF BAYİ SAYIMIZI 300'E ÇIKARDIK

2017 yılı değerlendirmelerinizle başlayabiliriz…

Çalışmalarına 2015 yılında başladığımız 2017 hedeflerimize yılın ocak ayı itibariyle ulaşmıştık. İGA (İstanbul Grand Airport) İstanbul Yeni Havalimanı projesinin imzasını Şubat ayında gerçekleştirdik ve birçok şehir hastanesi projesinde yer aldık.

2017 yılında Assa Abloy Güvenlik Çözümleri, bayi ağını ciddi şekilde genişletti. 2015'te sahip olduğu 90 aktif bayi sayısını 300 seviyesine çıkardık. Tüm yıl boyunca bayi eğitimleri ve sadakat etkinlikleri gerçekleştiren firmamız çabalarının sonucunu güzel büyüme oranları ile aldı.

Büyümenizin en önemli etkeni bayi ağı diyebilir miyiz?

Aslında 2015 yılı ile 2017 yıl sonu kıyaslaması yaptığımızda %100'den fazla bir büyüme gösterdik. 2015'te başlayan serüvenimiz sırasıyla %33, 2016'da %56 ve 2017'de ise %67 büyüme oranlarına erişti. 2017 bizim için çok verimli bir yıldı. 2016 yılı ilk çeyreğinde başlayan insan kaynakları yatırımlarımız, nitelikli çalışan artışımızla aldığımız sonuçların paralelliğine inanıyoruz. Nereden bakarsak bakalım her şey insanda bitiyor.

2017'de Türkiye'de imalat yapmaya başladık ve bu sayede maliyetlerimizde ve lojistik sürelerinde düşüş sağladık. Müşterilerimize bu konuda çok avantaj sağladık. Şu anda havalimanına ve şehir hastanelerine verdiğimiz ürünlerde, yerli üretimimiz olanlar var.



YERLİ ÜRETİM KONUSU ODAĞIMIZDA
Hangi ürün gruplarında ve nerede üretim yapıyorsunuz?
Şu anda sadece aksesuar gruplarında üretim yapıyoruz. Butonlar, kullandığımız kilitlerin braketleri, montaj aparatları gibi… Belki seneye de direkt olarak da ürün üretmeye başlarız.

Ürünlerimizin lojistik maliyetleri bazen kendi maliyetlerini geçiyor. Yerli üretimin bir diğer avantajı hızlı harekete olanak sağlaması. Müşterilerimize ciddi avantaj sağlayan bu olgu 2018'de de gündemimizde yer alacak, konuyu daha ileri safhalara taşımak için çalışacağız. Yerel geçiş kontrol sistemi üretmek için çalışıyor olacağız. Prototip aşamasında bazı projelerimiz var. Her şeyiyle yerli bir sistem yaratmaya çalışıyoruz, yazılımını dahi burada gerçekleştiriyoruz. Assa Abloy global de projeyi ilgiyle takip ediyor. Bir aksilik olmazsa 31 Mayıs'ta lansmanını yapmayı düşünüyoruz. Projeye kick off aslında iki yıl kadar önce verildi.

Projenin geleceği ile ilgili hedeflerimiz büyük. Türkiye'de satışlarına başlanacak sistemi, daha sonra çevre ülkelere ulaştırmayı da planlıyoruz.

ENDÜSTRİ 4.0'IN ETKİSİYLE ARTIK YERLİ ÜRETİM EĞİLİMİ ARTIYOR
Endüstri 4.0'ın etkisiyle üretimde insan maliyetleri aşağıya çekildi, gelecek de çok daha minimal seviyelere inecek. Bunu yaşayan ve öngören Avrupa Birliği ülkeleri imalatlarını yerele çekme stratejisiyle ilerliyorlar artık. Endüstri 4.0 öncesinde otomasyon ve robot teknolojisi çok fazla gelişmiş değildi, dolayısıyla üretimin Uzakdoğu'da yapılması avantajlıydı.

Artık Avrupa'da on kişinin yapacağı işi tek bir robot yapabiliyor. Üretim Uzakdoğu'da tüketim Batı'da… Lojistik maliyetleri de değerlendirince üretimin yerelleşme eğilimi oldukça mantıklı gözüküyor. İmalata dair ikinci dikkat çekici konu esnek üretim anlayışının benimsenmesi… Üretimde değişen ihtiyaçlara göre hareket eden ve farklı fonksiyon yüklenen makinelerin varlığının yarattığı bir esneklikten bahsediyorum. Yani fabrikalar hareketli, modüler artık, enteresan bir şekilde… Assa Abloy Türkiye olarak ve aynı zamanda kişisel olarak da ilgi duyduğumuz ve üzerine epeyce kafa yorduğumuz bir konu Endüstri 4.0.

2018'DE AR-GE'YE AĞIRLIK VERECEĞİZ
Şu anda Türkiye'de kişi başına düşen gelirin %50'den fazlasını inşaat sektörü oluşturuyor. Zaten 2002'den bu yana Türkiye'nin ana sektörü inşaat sektörü. Biz normal şartlarda Eylül-Ekim gibi her sene satışlarımızı kapatıyoruz ve önümüzdeki seneye çalışmaya başlıyoruz. 2018'de çok sıkıntı yaşamadan büyümeye devam edeceğiz.

Assa Abloy Türkiye olarak teknoloji yatırımlarına ciddi bütçe ayırıyoruz. 2018 bütçemiz geçtiğimiz yıllardan daha da fazla. 2018'de AR-GE'ye ağırlık vereceğiz. Assa Abloy globalde yaklaşık 50 milyon avro AR-GE'ye ayırıyor, Assa Abloy Türkiye olarak biz de ciromuzun yaklaşık %3'ünü AR-GE'ye ayırıyoruz.

Şehir hastanelerinde hangi ürün grupları ile yer alıyorsunuz?
Gerçekten çok büyük yapılar olan şehir hastanelerine uç ürünlerimizle yer alıyoruz. Büyüklüğü fark etmeksizin bütün PPP'lerde yer almaya çalışıyoruz. Çözüm ortağı olarak yer aldığımız Bilkent mesela, 3750 yatak kapasiteli bir hastane…



Tercih edilen ürünlerimiz; kapı kilitleri, yangın kapıları, butonlar, çıkış butonları…Bir kapı üzerindeki bütün aksesuarları Assa Abloy olarak biz veriyoruz.

Havalimanlarında tercih edilen ürün gruplarınız neler?
Havaalanının bütün reader'larını, biyometric geçiş cihazlarını, bütün kilitlerini, butonlarını, kapı kapatıcılarını, panik barlarını temin ediyoruz.

ASSA ABLOY 2018'DE HAPİSHANE GEÇİŞ KONTROLÜNDE DEVRİM YARATACAK

Türkiye'de ihtiyaç olduğunu hissettiğiniz bir ürünü AssaAbloy grup şirketlerinden temin edip pazara sunduğunuz oluyor mu veya önümüzdeki dönemde olacak mı?
Güzel bir soru oldu, yakın zamanda gerçekleştirdiğimiz İngiltere ziyaretimizin dayandığı noktadan bahsedersek cevap olacak gibi duruyor. Hapishane kapıları ve kilitleri konusunda Türkiye'de ciddi bir boşluk var ve bugün de çok sayıda planlanan hapishane projesi var.

İngiltere'de 1820 yılında kurulan ve köklü bir marka olan Chubb'ın ürünlerinin kullanıldığı bir hapishane ziyareti gerçekleştirdim İngiltere'de. Ülkede Chubb'ın egemen bir pazar payı var. Türkiye'ye ise ilk defa biz getireceğiz. Sadece hapishane değil, giriş çıkış iradesinin engellendiği bir başka alan olan psikiyatri hastanelerinde de yer alan Chubb ürünleri ile 2018'de yeni bir alan açarak, gelişmeyi hedefliyoruz. Değinmek gerekiyor gibi hissediyorum; hapishane ziyareti yapınca geçiş kontrol kavramına bakış açım değişti. Kapıların zarar görmekten nasıl korunduğunu görmek bile güvenlik anlayışınızda farklılık yaratıyor. Kapıları ne yaparsanız yapın bozamıyorsunuz. 45 senedir çalışan kilitler var ve hiç bozulmamışlar. Çok ciddi bir bilgi birikimi ve tecrübe var bunun arkasında. Bu bilgi birikimini Türkiye'ye getirip, hapishane geçiş kontrol sistemlerinde Assa Abloy yaşayan bir organizma sunuyor olacak. Hapishane için tasarlanmış bir yazılım, kilitler, kapı…

Türkiye'de hapishane mimari donanımında ve elektronik sistemlerinde çığır açacak bu sistemi İzmir'de yapılacak FIT Fuarı'nda ilk defa tanıtıyor olacağız.

Chubb markasıyla mı satışa sunulacak?
Hayır, Assa Abloy markası ile sunulacak. Artık Assa Abloy bir standardizasyona gidiyor ve alt markaların bir kısmını kaldırıyor.

Markalar artık tüm dünya pazarlarında Assa Abloy olarak tanıtılacak ve satılacak. Bu konu üzerinde çalışmaya başladık, sanıyorum 2019-2020 yıllarında marka stratejisi tamamen ortaya çıkmış olacak.

Assa Abloy dünyası çok büyük, 40 binin üzerinde çalışanı var ve her sene birçok marka satın alması yapıyor ve büyümeye devam ediyor.

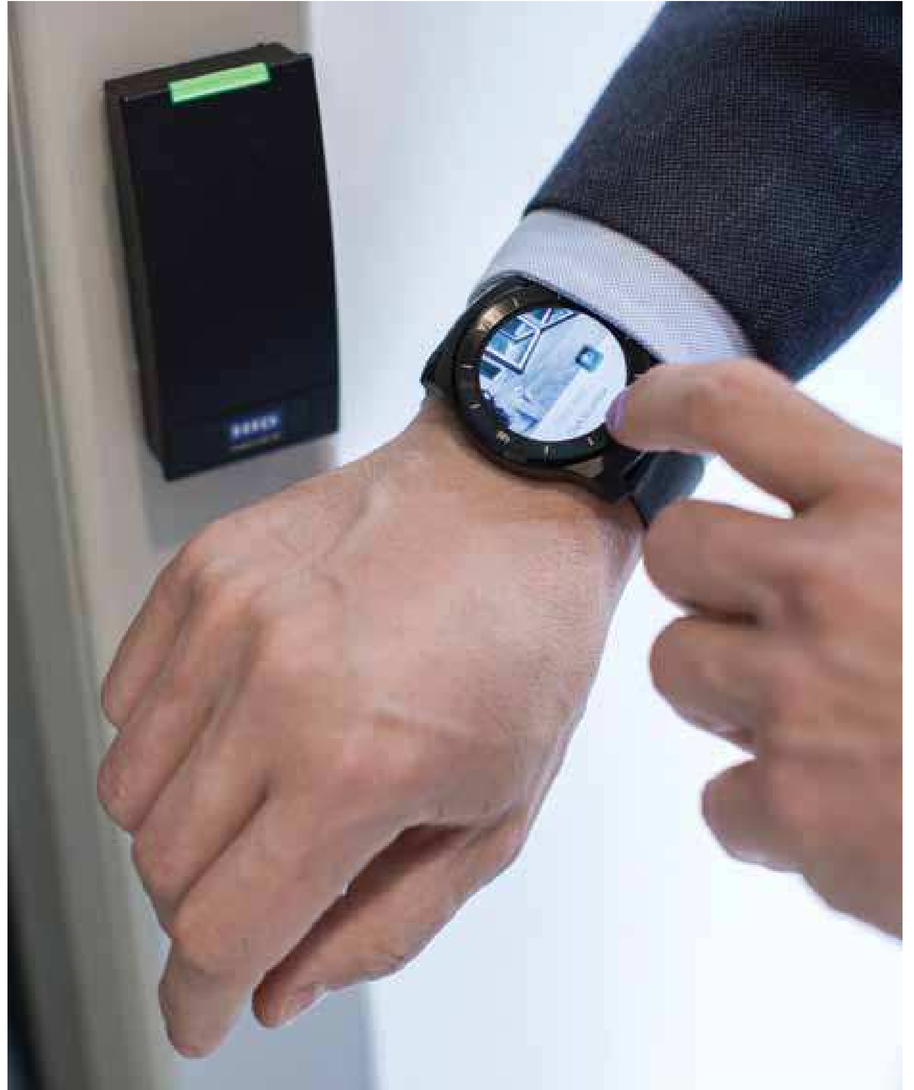
Türkiye'de bir marka satın aldınız mı?
Türkiye'de de satın alma planlarımız var ve hep vardı ancak önümüzdeki yıllarda nasıl ilerler şimdiden bir şey söyleyemiyorum çünkü hem istihdam yaratmamız, lojistik problemleri çözmemiz ve maliyeti düşürmemiz gerekiyor. Özellikle hedefimizde olan firmalar ve kuruluşlar var. Bu bakımdan 2018 birçok süprize açık diyebilirim.

Genelde katma değeri yüksek ürün sunan firmaların en önemli sıkıntısı ihale süreçlerinin fiyat odaklı yürütülüyor olması. Siz bu durumu nasıl aşıyorsunuz?
Geçen sene kur farkı %20'lerin üzerindeydi. Dolayısıyla müşterinin satın alması da çok düşüktü. Bu kur farkı olmasaydı geçtiğimiz yılki büyüme rakamlarımız daha yüksek olurdu. Satın alma hacimlerimiz çok yüksek olduğu için yaşadığım bir avantaj var. Bunun yanında uzun yıllar ürün garantisi verebilen bir marka olmamızın tercih edilmemizde büyük etkisi var. Birçok ürünümüzün sertifikası var, özellikle kapı kilitlerinde ortalama açılıp kapanma ömrünü gösteren testler var. Müşteri ne kadar çok kaliteye önem verirse o kadar tercih ediliyoruz.

MOBİL GEÇİŞ VE KABLOSUZ ÜRÜNLER ÜZERİNE ÇALIŞIYORUZ

2018'de kablosuz ürünlere çok ciddi ağırlık verip, piyasayada bu konuda bir hareket yaratmayı planlıyoruz. Aslında daha çok mobil geçişten bahsediyorum. Örneğin hepimizin bir şirket kartı var, her gün okutuyoruz ama bu artık telefona dönecek, telefonla geçişler sağlanacak. Bundan sonra binaya girerken kart yerine telefonumuzu kullanacağız.

Odaklanacağımız diğer konu da kablosuz çalışan reader'lar… Mayıs ayında bu konular üzerinde duracağımız bayi toplantılarımız olacak.



Aslında Assa Abloy Türkiye'nin son iki sendir stratejisi küreselden (global) ziyade artık yerel (glocal) dediğimiz anlayışa kaymaya başladı. Satış prensipleri aynı, ama üstüne kurduğunuz satış dinamikleri her zaman farklılaşıyor yerelde. Bu anlayışa paralel olarak tabii ki kendi içimizde de birçok değişim yaşıyoruz, eğitimler veriyoruz.

Ne gibi eğitimler veriyorsunuz?
Üst yönetim düzeyinde, personal coaching'ler başladı. Bu şekilde kendi yönetimsel yeteneklerimizi de geliştirmeye çalışıyoruz. Aynı zamanda ekip için kişisel gelişim tarafında eğitimler, yabancı dil kursları başladı.

Bayi tarafında neler yapıyorsunuz?
Bayiler tarafında her sene bir kere bayi toplantımız oluyor, geçen sene Kıbrıs'taydık, bu sene Bodrum'da olacağız.





Bayi toplantılarında ürünlerimizdeki yeniliklerden, sektörümüzdeki gelişmelerden bahsediyoruz, kaynaşmaya çalışıyoruz. Marka, ürün tanıtma kısmını geçtik, geçtiğimiz yıl bayileri tek tek dolaşarak hem bayi düzeyinde hem distribütörlük düzeyinde ciddi eğitimler verdik.

Assa Abloy markası ciddi bir değişim gösteriyor Türkiye'de. 2015 - 2016 yıllarında markamızı tanıtmak için çok çaba harcadık, bu yıl odağımızda inovasyon var artık.

İnovasyon üzerine düşünüyoruz ve ekip çalışmaları yapıyoruz çünkü bayilerimizi ekibimizin bir parçası olarak görüyoruz. Aktif bayi sayısını bu yıl daha da artırmak gibi bir stratejimiz yok, üç yüze yakın aktif bayimiz var. Toplam satışın %49'unu yapan bayilerimiz var ama diğer bayilerimiz de onlar kadar değerli bizim için.



ANTWELL

ANT YAPI, YENİ KONSEPT PROJESİ

Ant Yapı, yeni konsept projesi Antwell Life Care Residence'ı Çamlıca eteklerinde hayata geçiriyor. Zengin sosyal donatılar ve rezidans hizmetlerinin yanında, Antwell sakinlerinin sağlık ihtiyaçlarına da yanıt verecek şekilde tasarlanan proje, dünyanın birçok ülkesinde benzerleri bulunan bir konseptin Türkiye'deki ilk örneği olacak.





Ant Yapı, yeni projesi Antwell Life Care Residence ile katma değer sağlayacak projeler üretmeye devam ediyor. Çeyrek asırlık deneyimiyle yurtiçinde ve yurtdışında 9 milyon m2 büyüklüğünde ve 10 milyar dolar değerinde, yaklaşık 100 farklı projeye imza atan Ant Yapı'nın yeni projesi Antwell Life Care Residence; sağlık hizmetinin yakınında olmasını isteyen ve bu hizmete ihtiyaç duyacağı günlere yatırım yapmayı planlayanlara; güven, sağlık ve konfor dolu, özel bir yaşam alanı sunuyor.

Yüksek hizmet kalitesine sahip, güvenli, konforlu, teknolojik alt yapısı güçlü rezidansları arasına Antwell Life Care Residence'ı da eklemeye hazırlanan Ant Yapı, yeni projesinde Türkiye'nin alanında tanınmış, güçlü ve güvenilir sağlık kuruluşu Acıbadem Sağlık Grubu ile işbirliği yapıyor. Antwell içinde oluşturulan sağlık birimi, gün boyunca Antwell sakinlerinin tüm sağlık ihtiyaçlarına cevap verebilecek.

Çamlıca'da Emaar Square'in hemen yanında ve Çamlıca İş Merkezi'nin karşısında yer alacak Antwell; ihtiyaç duyulan sosyal yaşama erişilebilirliği sağlamak amacıyla çevre yollarının kesiştiği, farklı toplu taşıma seçeneklerinden faydalanılabilecek bir lokasyonda konumlanıyor. Aynı zamanda sunulacak shuttle hizmeti ile Antwell sakinlerinin merkezi toplu taşıma araçlarına kolaylıkla ulaşabilmeleri planlanıyor.

TÜRKİYE'DE İLK KEZ UYGULANACAK BİR KONSEPT

Yurtdışındaki uygulamaları aratmayacak kalite ve standartlardaki bir sağlık rezidansı hizmetini, Türkiye'de ilk olarak gerçekleştirmekten mutluluk duyduklarını ifade eden Ant Yapı Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Okay "Ant Yapı olarak hayatın farklı dönemlerindeki ihtiyaçlara cevap verebilecek bir projeyi Çamlıca eteklerinde hayata geçiriyoruz.





Ant Yapı Dostları'nın en güzel dönemlerinde hayatın tadını çıkaracakları kapsamlı bir proje tasarlamaya karar verdiğimizde, dünyadaki gelişmeleri izledik, uzun uzun araştırdık ve Antwell'i ülkemizde ilk örnek olacak şekilde kurguladık. Kapsamlı bir sağlık hizmetini, Türkiye'nin önde gelen sağlık kuruluşu Acıbadem Sağlık Grubu ile iş birliğine giderek, Antwell sakinlerinin tüm sağlık ihtiyaçlarına cevap verecek şekilde sunmayı planladık. Bunun yanında esneklik ve eşitlik ilkeleriyle her ihtiyaca hizmet verecek şekilde dönüştürülebilen bir mimari tasarım hayal ettik. Bugün itibarıyla, üzerinde titizlikle çalışarak tüm sosyal beklentilere karşılık verecek projemizi ve hayalimizi gerçeğe dönüştürüyoruz" dedi. Dünyanın birçok ülkesinde benzerleri bulunan bir konseptin Türkiye'deki ilk örneği olacak Antwell projesine sağlık hizmetleri kapsamında dahil olmaktan mutluluk duyduklarını belirten Acıbadem Sağlık Grubu Pazarlama ve İş Geliştirmeden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Rasim Topuz "Acıbadem Sağlık Grubu olarak, sektöründe yeniliklere imza atacak olan Antwell projesinde, sağlık alanında mobil çözümler sunan Acıbadem Mobil Sağlık şirketimizle yer alacağız. Antwell'de kişiye özel 7 / 24 sağlık hizmeti sunacak olan Acıbadem Mobil Sağlık ekibi; düzenli doktor muayenesi, tetkik ve laboratuvar destek hizmetleri, hemşire ve hastabakıcı hizmetleri, fizyoterapi ve diyetisyen hizmetleri ile yatılı refakatçi desteği sağlayacak. Antwell sakinlerinin ambulans ihtiyacı da 7/24 Acıbadem Mobil Sağlık ekipleri tarafından karşılanacak. Sektörün önemli oyuncularından biri olan Ant Yapı'yla, sağlık rezidansı temasında örnek teşkil edecek Antwell projesinde yaptığımız işbirliğinden mutluluk duyuyoruz."

DÖNÜŞTÜRÜLEBİLİR MİMARİ TASARIM

İstanbul'un yıldız semtlerinden Çamlıca eteklerinde, toplam 19.000 metrekare inşaat alanında konumlanan Antwell; 3 bodrum kat, zemin, 8 konut katı ve çatı katı olmak üzere toplam 13 kattan; 157 rezidans birimi ve 13 ticari birimden oluşuyor. Mimari olarak Antwell sakinlerinin hayatlarının her dönemine ve değişen ihtiyaçlarına uyum sağlayabilen bir altyapı, esneklik ve eşitlik ilkeleri ile dönüştürülebilir olarak tasarlanan akıllı bina, 1+0, 1+1 ve 2+1 rezidans seçeneklerine sahip.

Sakinlerin tüm ihtiyaçlarına uygun şekilde; şık, modern ve kullanışlı mobilyalarla döşenen Antwell rezidans birimleri, projenin bitiş tarihini takiben yeni sakinleri için yaşamaya uygun halde anahtar teslim olarak sunuluyor.

SOSYAL BİR YAŞAM ALANI

Projelerinde, tüm beklentilere cevap veren bir yaşam alanı yaratma hedefiyle yola çıkan Ant Yapı, Antwell Life Care Residence projesiyle de zengin sosyal olanaklar sunuyor. 7 / 24 güvenlik hizmetinin sağlandığı projede, Antwell sakinlerinin diledikleri zaman faydalanabilecekleri ortak hobi alanları, sosyal alanlar ve eğitmen desteği alabilecekleri spor tesisleri bulunuyor. Antwell'in sağlık hizmetleri kapsamında verilen diyetisyen desteğinin yanı sıra, diyetisyen tarafından hazırlanan özel menüleri sunan bir restoranın da yer aldığı Antwell'in; özel etkinlik alanları, atölye ve alışveriş mekanları da bulunuyor. Benzer ilgi alanlarını paylaşanlar için gezi organizasyonları ve etkinlik planlamalarıyla beraber, rezervasyon destek hizmeti de Antwell sakinlerine sunuluyor.

YURT İÇİNDE YENİ PROJELER BAŞLAYACAK

Yurtiçindeki projelerle ilgili de bilgi veren Mehmet Okay, "Geçtiğimiz dönemde Antasya, Antteras ve AntPlato projelerimizi teslim ettik. Yurtiçindeki taahhüt işlerimizden İş GYO'nun Kartal'daki karma projesi Manzara Adalar'ı da Mart 2018'de teslim etmeyi planlıyoruz. Bunun yanında Türkiye'nin en değerli lokasyonlarından Bodrum Aspat'ta hayata geçirmeyi planladığımız yeni bir konut ve otel projesinin de ön çalışmaları devam ediyor" dedi.

TÜRKİ CUMHURİYETLER, RUSYA, İNGİLTERE VE AMERİKA'DA PROJELER SÜRÜYOR

Yurt dışındaki yeni projeleriyle de ilgili bilgi veren Okay, "1990'lı yılların başından bu yana Rusya ve Türkî Cumhuriyetler'de çok sayıda başarılı projeye imza attık. Uluslararası alanda en çok iş yapan 250 müteahhit arasında 86. sıradayız. Hedefimiz sıralamada ilk 50'ye çıkmak. Halihazırda Rusya'da devam eden işlerimizin tutarı 1,78 milyar dolar olup, Domodedovo havalimanı dahil 23 proje ile devam ediyoruz. Ayrıca Türkmenistan'da çevre teknolojileri üzerine 100 milyon dolar tutarında iki adet temiz su tesisi projemiz sürüyor.

İngiltere'nin başkenti Londra'da yaklaşık 145 milyon pound (yaklaşık 200 milyon dolar) değerindeki projelerimizde çalışmalarımız süratle devam etmektedir. Amerika'da ise Florida-Miami ile New York'ta kurduğumuz şirketler ve ofislerimizle, yaklaşık 150 milyon dolarlık taahhüt işleri için iş geliştirme çalışmalarını sürdürüyoruz" diye konuştu.

MODDA BULVAR YOĞUN İLGİ GÖRÜYOR

Ontan İnşaat'ın yeni projesi Modda Bulvar'ın Satış Ofisi'nin ardından örnek dairesi de hizmete girdi. Ontan İnşaat Satış ve Pazarlama Direktörü Özgür Güzel, İzmirlilerin projelerine gösterdiği yoğun ilgiden memnun olduklarını söyledi.







İzmir'in sosyal hayatına canlılık katacak 1050 konutluk Modda Bulvar projesinin örnek dairesi hizmete girdi.

'İçinde başka bir dünya var' sloganıyla ön plana çıkan projenin tanıtımının üzerinden kısa bir zaman geçmesine rağmen yoğun bir ilgi gördüğünü belirten Güzel, "İzmir'in Sosyal Projesi Modda Bulvarın örnek dairesi de hizmete girdi. Örnek dairemiz haftanın yedi günü gezilebilir. İzmir'deki inşaat sektörü hızla gelişmeye devam ediyor. Bu hızlı büyümenin içerisinde yer alan Ontan İnşaat, yenilikçi, farklı çalışmalara imza atmaya devam ediyor. İzmirlilerin Modda Bulvar projesine gösterdikleri yoğun ilgiden çok memnunuz" diye konuştu.

AKVARYUM VE MÜZELER YER ALIYOR

5 bloktan oluşan 1+1' den 4+ 1'e farklı tip daire seçeneklerinin yer aldığı 1050 konutluk projenin ilk etabının teslim tarihinin 2019 olduğunu belirten Güzel, isteyene teras isteyene bahçe isteyene ise deniz manzarası seçeneği sunduklarını ifade etti. 195.000 TL'den başlayan fiyatların lokasyon, sosyal donatılar ve ünite büyüklükleri göz önünde bulundurulduğunda hem yatırım hem oturma amaçlı ev almak isteyenlerin ilgisini çektiğini kaydeden Güzel, şu ana kadar gelen talepten son derecek memnun olduklarını sözlerine ekledi.

Güzel, çarşısı, restorantları, Akvaryumu, Bilim ve Sanat Müzeleri, kafeleri, açık ve kapalı yüzme havuzları, Spor Salonu, Tıp Merkezi ile şehrin tüm renklerini müşterilerinin ayağına getirmeyi planladıklarını ifade etti.

NAZENİN KONAKLARI BAHÇE

'NAZENİN PROJE', YENİ KONUT PROJELERİYLE BÜYÜYOR

'Nazenin Konakları Çengelköy' projesinin çok beğenilmesinin ardından aynı grup yeni projelere başlıyor. Firma isimlerini de ilk projeden alan 'Nazenin Proje', ikinci projeleri olan 'Nazenin Konakları Bahçe' için hazırlıklarını tamamlamak üzere.







Yine Çengelköy'de 'geleneksel aile yaşamı' temalı bir konsepte sahip olacak olan projeye 2018'in ilk yarısında başlanacak. Bu projenin yanı sıra Nazenin Proje'nin İstanbul'un farklı yerlerinde gerçekleştirmeyi planladığı projeleri de bulunuyor. Önümüzdeki dönemde tüm projelerle ilgili detayların netleşmesi bekleniyor.

"DOĞRU İŞLER YAPMAK VE DÜRÜSTLÜK HER ZAMAN MEYVESİNİ VERİYOR"

Konuyla ilgili bir açıklama yapan Nazenin Proje Yönetim Kurulu Üyesi Kaan Pehlivan, yeni projelerle ilgili fizibilite çalışmalarının heyecanı içerisinde olduklarını ve yakında detaylı bilgileri paylaşacaklarını belirtti. Lüks konut segmentinde proje yapmanın oldukça zor olduğuna değinen Kaan Pehlivan; "Hedef kitlemiz çok bilinçli ve takipçi. Bu yüzden sürekli gelişim ve iyinin de iyisini yapma misyonunu gerçekleştirmelisiniz. Nazenin Konakları müşterilerin taleplerine göre de şekillenen bir proje oldu. Ocak ayında projede hayat başlayacak ve satışları büyük oranda tamamladık. Doğru kişilerle doğru işler yaptığını zaman ve dürüstlük ilkesinden ödün vermediğiniz zaman başarıya ulaşıyorsunuz" dedi.

"NAZENİN KONAKLARI HERKESİN ARZULADIĞI BİR MARKA OLACAK"

Nazenin Konakları'nın başarılı olmasının zincir markaya dönüşüm için önemli rol oynadığını belirten Kaan Pehlivan şöyle devam etti; "Açıkçası ilk projemizde bu denli ilgi görmeseydik ikinci projeye cesaret edemeyebilirdik. Ama şu an aynı marka ve konseptle sonraki projeleri gerçekleştirme hedefindeyiz. Zincirin ikinci halkası olan 'Nazenin Konakları Bahçe' de ilk projemiz kadar özel olacak. Elbette fiziki özelliklerde değişiklikler olacaktır ancak mimari kalite, müşteri profilimizdeki seçicilik, insana ve doğaya saygı önceliğimiz hep aynı kalacaktır. Artık konut ve emlak sektöründe çizginizi korumazsanız kalıcı olmanız imkansız."





ROYA NOVA

ROYA YAPI'NIN İSTANBUL FİNANS MERKEZİ'NİN YANI BAŞINDAKİ PROJESİ

Roya Yapı'nın, ilk büyük markalı konut projesi Roya Nova Rezidans, konut alıcısının büyük ilgisiyle karşılandı. "Yaşamın yükselen değeri" sloganıyla İstanbul Finans Merkezi'nin yanı başında yükselen projenin satışının yüzde 40'ını tamamladıklarını belirten Roya Yapı İcra Kurulu Başkanı Afşin Aykanat, "Projemizin sahip olduğu yüksek kalite ve sunduğu yüksek kazançla bölgenin yıldızı olacağına inanıyoruz çünkü yatırımcılara sadece bir konut projesi değil yaşamın değerini yükselterek zirveye taşıyan benzersiz bir yaşam konsepti sunuyoruz." dedi.



Mimarlık ve mühendislik alanında on yılların verdiği donanıma sahip 3 firmanın birleşiminden oluşan Roya Yapı, henüz yeni kurulmuş bir firma olmasına rağmen hızlı adımlarla ilerliyor. TAGO Mimarlık, ARED Yapı ve DRS Yapı'nın ortak güç birliğinin bir yansımasını oluşturan marka Roya Nova Rezidans ile sektörde kalite kavramını yeniden tanımlayan yepyeni bir kulvar kazandırıyor. Mimari tasarımı ve yatırımcıya sunduğu yüksek kazanç potansiyeliyle İstanbul Finans Merkezi'nin içinde yer alan bölgenin değerini de yükselten proje, "Yaşamın yükselen değeri" anlayışıyla satışa sunuluyor.

Roya Yapı'nın kuruluş hikayesinin ve firmanın ilk büyük markalı konut projesi Roya Nova Rezidans'ın detaylarının aktarıldığı basın toplantısında konuşan Roya Yapı İcra Kurulu Başkanı Afşin Aykanat, projenin her yönüyle sektöre yepyeni bir bakış açısı kazandırdığını vurguladı.

"GÜÇLÜ DONANIMIMIZI BÖLGEYE KAZANDIRDIK"

Konuşmasında projenin kâğıt aşamasından başlayarak bugüne kadar geçen süre içerisinde bilinen yöntemlerin aksine farklı bir yol izlediklerinin altını çizen Aykanat, "İlk olarak arazi belirleyerek işe başladık. İkinci aşamada projenin detaylarını oluşturduk. Arazi seçiminde İstanbul Finans Merkezi'nin yatırım değeri açısından getirisi yüksek, hızla değerlenen bir bölgede olması bizi çok heyecanlandırdı. Biz de mimarlık ve mühendislik açısından sahip olduğumuz güçlü donanımımızı bölgeye kazandırmak istedik" dedi.







YATIRIMCILAR VE MİMARLAR AYNI PLATFORMDA

Sektörde ilk kez yatırımcıları ve mimarlarla aynı platformda buluştuklarını kaydeden Aykanat, "Roya Nova Rezidans, ilk büyük markalı konut projemiz olarak sektörde yeni bir açılım kazandırıyor. Projemiz, mimarlarımızın kendi beğenileri ve kalitelerine göre çizilerek yatırımcılarla buluşuyor. Bu nedenle sloganımızı da 'Yaşamın yükselen değeri' olarak belirledik." dedi.

"YAŞAM VE YATIRIMCI DOSTU"

Sektöre optimum maliyetle maksimum verimliliğin elde edildiği örnek bir proje kazandırma çabasıyla ilerlediklerine işaret eden Aykanat, sözlerini şöyle sürdürdü: "Projemizi kendi kendine yetebilen bir mimari anlayışla inşa ediyoruz. Bu yönüyle 'yaşam ve yatırımcı dostu' olarak öne çıkmayı başarıyor. Sunduğumuz yüksek kaliteyle birleşen yüksek yaşam standardı,yatırımcılarımızın da dikkatinden kaçmıyor. Lansmana çıktığımız ilk günden bu yana projemizin yüzde 40'ının satışını tamamlayarak yatırımcılarımızla kurduğumuz dostluğu pekiştirmeyi başarmış bulunuyoruz."

AİDATLARIN METREKARESİ 2.5 LİRA OLACAK

Roya Nova Rezidans ile yatırımcıların en çok şikâyet ettiği yüksek aidat rakamlarını minimum düzeye düşürdüklerini vurgulayan Aykanat, "Projemizin sektördeki projelere göre en düşük aidatlara sahip olacağı konusunda iddialıyız. Diğer projelerde metrekare başına ortalama 6-7 liraya uzanan aidatlar, projemizde metrekaresi 2,5 lira olacak" diye konuştu.

2019 TESLİM, 2020'DE PEŞİNAT

Aykanat, projenin detaylarına ilişkin şu bilgileri verdi: "1+-0, 1+-1 ve 2+-1 tipinde 251 konut ve 4 ticari üniteden oluşan Roya Nova Rezidans'ta metrekare fiyatları 5 bin 800 TL'den başlıyor. Taksitlerimiz 5 bin TL civarında. 2019'da daireleri teslim edip peşinatı 2020'de alacağız. Anadolu Yakası'nın ulaşım merkezinde yer alan konumu, lokasyon avantajını beraberinde getiriyor. Projemiz boğaz köprüleri, Sabiha Gökçen Havalimanı gibi noktalara uzanan ulaşım aksının merkezinde, metro istasyonu, otobüs durakları ile Nezahat Gökyiğit Botanik Bahçesi'ne yürüme mesafesinde yer alıyor."

SIRADA ROYA ROSA VE ROYA GOLD VAR

Konuşmasında Roya Yapı'nın gelecek hedeflerinden de bahseden Aykanat, sözlerini şöyle sürdürdü: "Roya Nova Rezidans'ın ardından Sancaktepe'de Roya Rosa ve Altunizade'de Roya Gold gibi yeni projeleri de hayata geçirmek adına çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Şu aşamada yeni projelerimizin fizibilite ve planlama aşamaları üzerinde titizlikle çalışıyoruz."

İKİTELLİ ŞEHİR HASTANESİ

AVRUPA'DA YILIN PPP ANLAŞMASI SEÇİLDİ

Rönesans Sağlık Yatırım'ın Japon Sojitz ortaklığı ile Kamu Özel İşbirliği modeli kapsamında hayata geçirmeye hazırlandığı İkitelli Şehir Hastanesi, 163 milyar JPY tutarındaki finansal kapanışıyla Avrupa'da "Yılın PPP Anlaşması" seçildi.



Türkiye'nin yanı sıra farklı kıtalardaki dev projeleriyle öne çıkan Rönesans Holding'in grup şirketlerinden Rönesans Sağlık Yatırım, kamu-özel işbirliği (PPP) modeli kapsamında hayata geçirdiği projelerle de adını duyurmaya devam ediyor. Holding çatısı altında, PPP yatırımları konusunda Türkiye'nin en önemli firmaları arasında yer alan Rönesans Sağlık Yatırım'ın bu kapsamda finansal kapanışını tamamladığı son proje, İkitelli Şehir Hastanesi olmuştu. Dünyanın en büyük hastaneleri arasına girmeye hazırlanan proje, şimdiden önemli bir ödülü de Türkiye'ye kazandırdı.

Proje, iş dünyasının en prestijli yayın organlarından Thomson Reuters'ın Project Finance International Awards (PFI- Uluslararası Finans Proje Ödülleri) kapsamında Avrupa'da "Yılın PPP Anlaşması" ödülünü kazandı. Thomson Reuters tarafından her yıl düzenlenen ve dünyanın en iyi projelerinin yarıştığı ödüller sahiplerine, 7 Şubat 2018'de Londra'da düzenlenecek özel bir törenle takdim edilecek.

ULUSLARARASI ÖDÜLLER RÖNESANS'A GÜVENİ TASDİKLİYOR

Bu önemli başarıyla ilgili açıklama yapan Rönesans Sağlık Yatırım Yönetim Kurulu Başkanı Kamil Yanıkömeroğlu "Bugüne kadar finanse ettiğimiz tüm hastane projelerimizi tamamen yabancı kalkınma bankaları ve yabancı ticari banka grupları ile yaptık. 203 milyar JPY tutarındaki yatırımla inşası devam eden İkitelli Şehir Hastanesi de bunlardan biri. Yatırımın 163 milyar JPY'lik kısmı için finansal kapanış törenimizi bu yıl Temmuz ayında Sayın Cumhurbaşkanımızın katılımları ile gerçekleştirmiştik. Projeye kredi verenler arasında Japonya'nın lider devlet ve özel bankaları ile ve diğer öncü finans kuruluşları yer alıyor.



Bu anlaşmalar ve kazandığımız ödüller, ülkemize, projelerimize ve Rönesans'a güveni simgeliyor. Yabancı banka ve yatırımcı ortaklarımız ile beraber önümüzdeki dönemde de ülkemize yatırım yapmaya devam edeceğiz." dedi.

Rönesans Sağlık Yatırım'ın diğer projelerle de prestijli ödüller kazandığının altını çizen Yanıkömeroğlu, "Eylül ayında hasta kabülüne başladığımız Adana Şehir Hastanesi projemizle de IJ Global tarafından verilen "Avrupa'nın En İyi PPP (Kamu Özel İşbirliği) Projesi" ödülünü, Partnership Awards tarafından verilen 2015 yılının "En İyi PPP Sağlık Projesi İşbirliği" ödülünü ve EMEA Finance tarafından verilen "Finansal Başarı" ödülünü almıştık. Elazığ projemizle de yine IJ Global'ın "Avrupa'nın En İyi PPP (Kamu Özel İşbirliği) Projesi" ödülünü almıştık. Bu projelerimizin her birinin kendine has özellikleri olduğundan bu ödüllere layık görüldü. Adana her açıdan bir ilkti, Türkiye'de finansal kapanışı yapılan ilk PPP projesi olmasının yanı sıra tamamen yabancı banka grubu ile finanse edilen ilk PPP oldu. Bugüne kadar finanse ettiğimiz tüm PPP projelerimiz için de o şekilde devam ettik. Elazığ Türkiye'nin sıfırdan yapılan bir yatırım için tahvil ile finanse edilen ilk projesi. İkitelli hem büyüklüğü, hem finansman yapısındaki değişik özellikler, ilk Japon Yeni proje olması gibi hususlar nedeniyle önemli ve yine ilkler içeren bir proje. Bunların yanı sıra Japon devlet bankası JBIC, yatırım yapacağı projelerin sponsorlarını hassasiyetle değerlendiren, dökümantasyona ve finansman kurgusuna da çok önem veren bir kuruluş.

Türkiye'de ilk kez bu tür bir projeye on sekiz yıl vade ile yatırım yaptılar. İnşallah gelecekte yapacağımız projelere de bu şekilde devam ederek ülkemize katkıda bulunmaya devam etmeyi hedefliyoruz, " diye vurguladı.

DEPREM SIRASINDA FAALİYET AKSAMASI OLMAYACAK

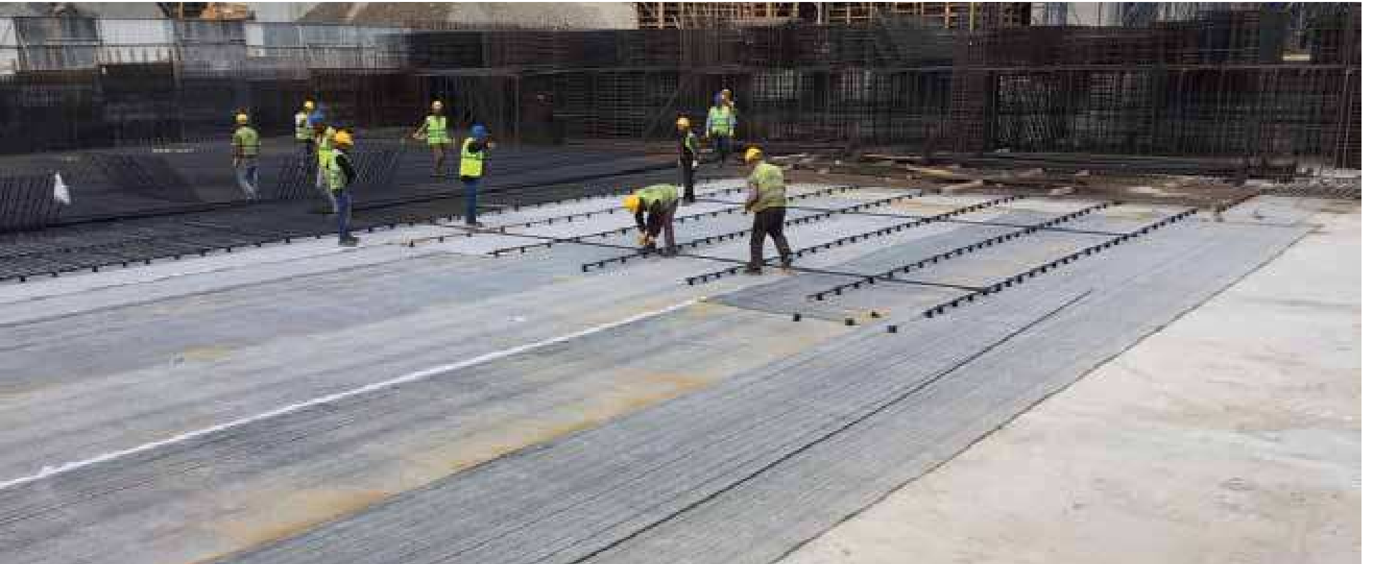
Bu yılın Temmuz ayında Cumhurbaşkanı Sayın Recep Tayyip Erdoğan'ın katıldığı bir törenle finansal kapanış imza töreni gerçekleşen İkitelli Şehir Hastanesi, tamamlandığında dünyanın en büyük hastanelerinden biri olacak. Japonya'nın en büyük yatırım ve ticaret şirketlerinden Sojitz ortaklığı ile hayata geçecek hastane, 1 milyon m^2 nin üzerinde inşaat alanı ve 2 bin 700 yatak kapasitesine sahip olacak ve günde 23 bin 600 hastaya hizmet verecek şekilde planlandı. Hastane ayrıca 2.000'den fazla sismik izolatörü ile tamamlandığında dünyanın en büyük sismik izolatörlü binası olacak. Bu sayede deprem sırasında ve sonrasında bile tüm operasyonel faaliyetlerini aksama olmadan yerine getirebilecek. 2020 yılında hizmete girmesi planlanan İkitelli Şehir Hastanesi Projesi, inşaat sürecinde aylık ortalama 6 bin kişiye, hastane tamamlandığında ise yaklaşık 10 bin kişiye doğrudan istihdam sağlayacak.

YDA İSTANBUL FİNANS MERKEZİ BDDK HİZMET BİNASI, GEOMAS'I SEÇTİ

Proje	İSTANBUL FİNANS MERKEZİ BDDK HİZMET BİNASI
Marka	GEOMAS
İşveren	BAŞBAKANLIK TOPLU KONUT İDARESİ BAŞKANLIĞI (TOKİ)
İnşaat Alanı	326.000 m²

Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun, İstanbul Ataşehir Finans Merkezi'ndeki hizmet binasının temel izolasyonunda Geomas'ın ürünlerinden BentoShield MAX, perde uygulamalarında ise Vandexflexbit tercih edildi.





YDA inşaat Başbakanlık Toplu Konut İdaresi Başkanlığı (TOKİ) tarafından inşa edilecek Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun (BDDK), İstanbul Ataşehir Finans Merkezi'ndeki hizmet binasının temel izolasyonunda BentoShield MAX, perde uygulamalarında ise Vandexflexbit ile Geomas'ı seçti.

Ülkemizin bir çok bölgesindeki seçkin projelerde mühendislik uygulamaları ile imalat yapan Geomas, YDA inşaat firmasının bu projesinde de izolasyon konusunda çözüm ortağı oldu.

BENTOSHIELD MAX ŞANTİYELERE NİTELİK VE HIZ KATIYOR

Uygulaması oldukça basit olan BentoShield MAX temel altında halı gibi serilerek uygulanan bir malzeme. Düşeyde çivi ile çakılarak sabitleniyor. İçerisindeki polimer modifiyeli sodyum bentonit şişerek kendi çivi deliklerini kapatıyor. Biniler sadece üst üste bindirilerek uygulanıyor, kendi kendisine kaynıyor. Üzerine beton döküldüğü zaman yapışarak ayrılmaz bir bütün oluyor.

Bentonit şişerek hasara uğradığı zaman kendisini tamir ediyor. Klasik izolasyonlarda bu özellik olmadığı için temel altı uygulamalarında izolasyon malzemesinden sonra üzerine koruyucu bir tekstil serilip, bunun üzerine de bir koruma betonu atılırken BentoShield MAX uygulanırken direkt olarak izolasyon malzemesini serip, üzerine beton dökülüyor. Bu çok büyük bir imalat hızı ve maliyet avantajı kazandırıyor.

Tüm detay noktalarına mükemmel çözümler sunuyor. Örneğin, temel altında kazıklar varsa bu kazıkların da temelin içine girmesi gerekiyor. Conta gibi şişip delinen alanı kapatabilen BentoShield MAX ile temel kazıkları izolasyon için sıkıntı olmuyor.



ALTIN ÇEKÜL ÖDÜLÜ GEOMAS'IN

Türk yapı sektöründeki özgün fikirleri, yeni ürün ve teknolojileri desteklemek amacıyla Yapı-Endüstri Merkezi tarafından 25. kez verilen Altın Çekül Yapı Ürün Ödülü'nü "Geosentetik Kil Örtü" ürünü ile Geomas Geokompozit kazandı. İzomas Şirketler Grubu CEO'su İsmail Çoksayar konuyla ilgili şunları söyledi: "Başarılı olmanın yanında en önemlisi, dışarıya karşı yetkinliğinizi gösterebilmek. Altın Çekül jüri sunumunda yapmaya çalıştığımız da buydu. Sanırım hem dikkat çektik hem de zihinlere gelen tüm sorulara cevap verince fark yarattık. Burada yaratmaya çalıştığımız da bu. İzomas bir şirketler grubu ve tüm grup şirketleri inovatif çözümler sunarak kendi alanlarında fark yaratmakta."



YENİ İSTANBUL SWISSOTEL DOKA OTOMATİK TIRMANIR KALIP SİSTEMİ İLE YÜKSELİYOR

Proje | SWISSOTEL, KOZAPARK **Marka** | DOKA KALIP İSKELE

İstanbul Esenyurt'ta içinde AVM ve rezidans da bulunan Kozapark Projesi'nin en dikkat çekici yapısı Swissotel. İstanbul'un en yüksek binaları arasına girecek olan otel projesi, Doka otomatik tırmanır kalıp sistemi SCP ile yükseliyor. Swissotel, yeni oteli ile 213 metreye kadar yükselerek dikkatleri üzerine çekmeye hazırlanıyor.



Yüksek yapılarda en güvenli ve en hızlı çözümler sunan Doka, değişik geometrisi ve yüksekliği ile fark yaratacak olan yeni Swissotel için de tercih sebebi oldu. 2018'in sonlarında tamamlanması planlanan yapının bu kadar hızlı ve maksimum güvenlikle ilerlemesi ise 150 yıllık tecrübeye sahip Doka kalıp iskele sistemleri mümkün olacak.

OTOMATİK TIRMANIR KALIP SİSTEMİ İLE 6 GÜNDE 1 KAT

Yatırımcı firma Garanti Koza, bu özel yapının inşası için Doka SCP Otomatik Tırmanır Kalıp Sistemini tercih ediyor. Yüksek binaların çekirdeği için kullanılan bu modüler kalıp sistemi ile perde kalıbı ve çalışma platformu az sayıda güçlü hidrolik silindir sayesinde bir defada kaldırılarak bir sonraki döküm katına taşınıyor. SCP Otomatik Tırmanır Kalıp Sistemi ile binanın çekirdek kısmı katlardan önde gider ve bu sistem sayesinde döşeme ve perdeler tek seferde dökülebilir. Etrafı muhafaza edilmiş büyük çalışma alanı sayesinde güvenli ve hava koşullarından korunmuş bir çalışma ortamı sağlar.



Platform tırmanırken malzeme konteyneri ve beton dağıtıcının da dahil olduğu ağır yükler kaldırabildiği için vinç kapasitesinden tasarruf elde edilir. SCP Otomatik Tırmanır Kalıp Sistemi'nin yanı sıra projede tercih edilen bir diğer sistem de Xclimb 60 Koruma Perdesi. Yüksek binalarda tercih edilen Xclimb 60 Koruma Perdesi, bu projede de binanın eğimli geometrisine uyum sağlayan ve proje lokasyonundaki şiddetli rüzgâra meydan okuyan yapısı sayesinde her koşulda güvenliği sağlamaya devam ediyor.

DOKADEK 30 İLE 1 GÜNDE 1000 M²

Projenin hızına hız katan bir diğer sistem ise Dokadek 30'dur. 2 farklı boyuta sahip olan döşeme kalıbı Dokadek 30 sayesinde 1000 m2 lik döşeme normal uygulamalara göre 2 kat daha hızlı gerçekleşerek yalnızca 1 günde tamamlanabiliyor. Swissotel projesi için tedarik edilen 2.350 m2 Dokadek 30 ile döşeme dökümleri rakipsiz bir hızla gerçekleşiyor. Ayrıca sistemin bir parçası olan 10 yıllık ömre sahip ve taşıma kapasitesi 3 ton olan Eurex 30 dikmeler sayesinde hızlı ve güvenli kurulum sağlanabiliyor.

HAFİF VE EKONOMİK FRAMI XLIFE

Kolon ve perde kalıpları içinse hafif ve elle taşınabilen Kolon ve Perde Kalıp Sistemi Frami Xlife tercih edilen projede rüzgâr ve benzeri sebepler ile vincin çalışmadığı durumlarda kolay montajlı kalıplar büyük bir avantaj sağlıyor. Sistem ön montaj gerektirmeden şantiyeye indirildiği gibi kullanılabiliyor ve aynı şekilde söküm işlemi de çok hızlı ve kolayca gerçekleştirilebiliyor.

Bir yandan zamandan tasarruf sağlarken aynı zamanda diğer yöntemlere kıyasla Frami Xlife Perde ve Kolon Kalıp Sistemi işçilik masraflarını da %50 oranında azaltıyor.

KÜNYE

Proje Adı: Swissotel
Bulunduğu Yer: İstanbul
Yatırımcı Firma: Garanti Koza
İnşaat Başlangıcı: Mart 2017
Tamamlanma Tarihi: 2018
Bina Yüksekliği: 213 m / 47 kat
Kullanılan Sistemler: Otomatik Tırmanır Kalıp SCP
Xclimb 60 Koruma Perdesi
Geniş yüzeyli kalıp sistemi Top 50
Dokadek 30 Döşeme Kalıbı
Perde ve Kolon Kalıbı Frami Xlife

YÜKSEK TEKNOLOJİ ÜRÜNÜ, GÜVENİLİR, ÇOK YÖNLÜ, HIZLI, GÜVENLİ VE EKONOMİK

TMS KALIP VE İSKELE SİSTEMLERİ DÜNYANIN HER YERİNDE...

44 yıldır Türk inşaat sektörünün güvenilir kalıp ve iskele sistemlerini 50'yi aşkın ülkeye ihracatı ile dünya inşaat sektöründe ileri teknoloji ürünleri ile hizmet vermeye devam ediyor.



EMAAR SQUARE PROJESİ

1973 yılında üretime başlayan TMS Kalıp ve İskele sistemlerinin geliştirdiği yüksek teknoloji ürünü "CLIMBEX" Hidrolik tırmanma sistemleri ve rüzgar perdeleri; Emaar Sqaure, Ant Yapı Sky Towers, Samsung co Al Rajhi HQ, Azenco Azerbaycan, Ataşehir Mimar Sinan Camii, Baytur Arabistan, Marina Mix 011 Hotel & Residences, Frankfurt, Viyana projelerinde başarı ile kullanıldı ve kullanılmaya devam ediyor.

CLIMBEX® HİDROLİK TIRMANMA SİSTEMİ

CLIMBEX 100, CLIMBEX 60 ve CLIMBEX 50 Hidrolik Tırmanır Sistemleri

Yüksek yapıların hızla çoğaldığı ülkemizde, buna uygun yapı teknolojileri de hızla ilerlemekte. Sektörün öncü firması olan TMS Kalıp ve İskele Sistemleri, AR-GE çalışmalarına verdiği önemin karşılığını almakta gecikmemiştir.

TMS'nin kendinden tırmanır Climbex sistemi, hidromekanik kumandalı kaldırma ekipmanına sahiptir. Hidromekanik elemanları sayesinde sistemin vince bağımlı olmaması en büyük avantajlarından biridir.

Çalışma Prensibi ve Diğer Önemli Avantajları

• Sistem tırmanma sırasında binaya bağlı bir ray tarafından yönlendirilir
• 70 km/saat rüzgâr hızına kadar güvenli tırmanma sağlar
• Bina geometrisine göre değişkenlik gösterebilen büyük platformlar mevcuttur
• 4.5 m yüksekliğe kadar döküm yapma imkânı sağlar
• Tırmanma modülü perdeye yakalayıcı pabuç ve tırmanma taşıyıcı elemanlarıyla bağlıdır
• Ray, alt kaldırma kafasına bağlıdır
• Alt kaldırma kafası rayı hidrolik silindir yardımıyla yukarı iter
• Üst kaldırma kafası rayı otomatik yakalar. Sistem bu operasyonu 15-20 dakikada tamamlayarak yüksek bir hızla tırmanmayı tamamlar

CLIMBEX Hidrolik Rüzgar Perdesi Sistemi

Yüksek binalarda, çalışanları rüzgara ve düşmeye karşı önleyici, çalışma alanlarında verimliliği artıran bir sistemdir. Emaar projesinde h:24 m yüksekliği ile bu alanda Türkiye'nin en yüksek rüzgar ve koruma perdesi başarı ile uygulanmıştır.


İZMİT KÖRFEZ GEÇİŞ PROJESİ


DUBAİ KÖPRÜ PROJESİ



AL ZAHIA CITY CENTER PROJESİ

TMS KATAR

TMS'nin dünyaya açılmasının bir sonucu olan TMS Katar'ın temelleri 2015 yılında atılmış buradaki kalıp ve iskele stoku ile Goldline Metro Projesi, Al Thumama Stadyum Projesi, New Orbital Highway Phase 3, Marina Mix 11 Otel & Rezidans Kulesi, Navayuga Underground Reservoir, Msheireb Phase 4 Projeleri ve başka bir çok proje ile Katar'da hizmet vermektedir.

Ayrıca Katar ile sınırlı kalmayıp Ortadoğu ve Körfez ülkelerindeki, Günal-Mapa Dubai köprü, CCC Dubai Al Zahia City Center alışveriş ve başka projeler ile ülkemizin gururu olmaktadır. TMS Kalıp ve İskele sistemleri inşaat firmalarının her türlü ihtiyacına uygun en doğru sistemleri sunmakta güvenli ve kaliteli ürünleri ile bu firmaların güvenilir, hızlı ve daha ekonomik çalışmalar yapmalarına olanak sağlamaktadırlar. Tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de Kuzey Marmara Otoyolu, Emaar Projesi, 3.Köprü Viyadükleri, 3.Havalimanı Projesi, İzmit Körfez Geçiş Projesi, Finans Kent Projesi, İzmit Hastane Projesi gibi bir çok alt yapı ve üst yapı projelerinde müşterilerinin çözüm ortağı olarak çalışmış ve çalışmaya devam etmektedir. Bu projelerde kullanılan, TMS Kalıp ve İskele sistemlerini şöyle sıralayabiliriz.

DÖŞEME KALIBI SİSTEMLERİ

-MKH sistem elemanları ile masa kalıbı, ağır yük iskelesi ve merdiven kulesi oluşturulabilmekte, en zor ihtiyaçlara en ideal çözümleri sunmaktadır.

-SLABFLEX döşeme sistemi çok yönlü ve kullanışlı elemanlardan oluşmaktadır. Farklı projelerde döşeme planına kolayca uygulanabilmekte ayrıca değişen döşeme kalınlığına ve yüklere göre ayarlanabilmekte olup oldukça esnek bir sistemdir.

-KD 100 ile hemen her yükseklikte ve kalınlıkta döşeme taşıtılabilmektedir. KD 100 kule dikmeler yüksek taşıma kapasiteleri ile son derece mukavemetli ve stabildir.

-KUP'A İskele güçlü düğüm noktaları olan bir iskele sistemi; TMS KUP'A güçlü düğüm noktaları ve ihtiyaca göre sıklığı ayarlanabilir yatay bağlantı detayları ile gerek cephe iskelesi gerekse kalıp iskelesi olarak şantiyenizde güvenle kullanılabilecek çok yönlü örme iskele sistemidir.

-KAM'A; Kalıp iskelesi veya cephe iskelesi olarak kullanabilen dikey ve yatay elemanlardan oluşmaktadır. Yatay elemanlar kama ile flaşa kilitlenerek hızlı ve güvenli montaj imkanı sağlayarak her türlü yapıya uyum sağlar.

PERDE VE KOLON SİSTEMLERİ

- Simpex-Simpex R
- Vinc'i 80 Perde ve Kolon Kalıbı
- Vinc'i 70 Perde ve Kolon Kalıbı
- Hand'i Perde ve Kolon Kalıbı
- Combi Hafif Pano Sistemi
- Global Hafif Pano Sistemi Çelik Yüzeyli Panolar
- Roundex Dairesel Perde
- Cirex - Dairesel Kolon Kalıbı

TIRMANMA İSKELE SİSTEMLERİ:

- Trk 160-240 Tırmanma Konsolları
- Trk 250 D Baraj Tipi Tırmanma Grubu

TMS sadece ürünleri ile değil verdiği hizmetler ile de müşterilerinin daima yanındadır. Teklif aşamasında ekonomik çözümleri ile müşterilerine avantaj sağlar ihale aşamasında işin tamamlanmasına kadar iş programını aksatmayarak projenin en hesaplı şekilde tamamlanmasına katkıda bulunur. TMS bünyesinde bulundurduğu mühendisleri ve teknikerleri şantiye çalışanları aynı dili konuşarak, onlara dünyanın her tarafında edindiği tecrübesini aktarır ve işlerin verimli bir şekilde yapılmasına katkıda bulunurlar.

TMS Kalıp ve İskele Sistemlerinin satışı ile beraber kiralama ve satılan malzemenin geri alınması konusunda da hizmet vermektedir. Bu sayede müşteriler kendileri için en uygun modeli seçebilirler. Satış sonu hizmetleri ve eğitimleri sayesinde kalıp ve iskele kullanımı verimli ve güvenli hale gelir.

YAKIN GELECEĞİN TEKNO - DEVRİMLERİ



Hızla farklılaşan ürün ve hizmet cepheleri, yeni özelliklerle başkalaşan günlük alışkanlıklarımız ve ihtiyaçlarımız, dengeleri değişen doğa-insan iletişimi, geleceğin bize yeni yöntemler, formüller, teknolojiler getireceğini hatta bunun oldukça hızlı gerçekleşeceğini söylüyorlar.

Mimar A.Ozan Ekşi

Kabul edelim ki artık hayatımızı parmaklarımız yönetiyor. Dokunmatik çağ sayesinde bankacılıktan araştırmacılığa, alım-satımdan ulaşıma kadar her konuya mobil dünya-dijital çağ ve kolay erişilebilirlik üçgeni hükmediyor. Dolayısıyla adım attığımız anda karşımıza güçlü bir yazılım trendi çıkıyor. Yazılım teknolojisi, gelecek 5-10 yıl içerisinde çoğu geleneksel endüstrinin işleyişini aksatacak. Örnek olarak Uber'i ele alalım: Dünyanın en önemli lojistik ağlarından biri olan Uber'in sadece bir yazılım olduğunu biliyor musunuz? Kendine ait bir otomobili yokken, şu anda dünyanın en büyük taksi şirketi. Aynı şekilde AirBNB de dünyanın en büyük otel şirketi olmasına rağmen dünyanın hiçbir yerinde herhangi bir mülke sahip değil. Kısacası yapay zekanın insanı tamamlama konusunda giderek daha iyi verim sağladığını söyleyebiliriz. Hatta geçen yıl bir bilgisayar, beklenenden 10 yıl önce, dünyadaki en iyi Go oyuncusunu yenmeyi başardı. Başka bir örnek daha: ABD'de genç avukatlar iş bulamıyor çünkü insanlar IBM Watson sayesinde, avukatların verdiği yüzde 70 doğruluk oranına kıyasla birkaç saniye içinde yüzde 90 doğrulukla hukuksal tavsiye alabiliyor. Ayrıca sağlık alanında çığır açan IBM Watson kanseri teşhis etmede doktorlardan 4 kat fazla orandaki doğru tanılarıyla sektöre yardımcı oluyor. Facebook'un şimdiden yüzleri insanlardan daha iyi tanıyabilen bir model tanıma yazılımı var.



Biraz da otomotiv sektöründen bahsedelim: İlk sürücüsüz araçlar kamuoyuna gösterildi. Bu gelişmeyle birlikte 2020'lerde bütün ulaşım sektöründe aksama yaşanacak. Artık kendi arabanıza sahip olmayı dahi istemeyeceksiniz. Telefonunuzla bir araç çağıracaksınız, sizi bulunduğunuz yerden alıp gitmek istediğiniz yere götürecek. Park etmenize gerek kalmayacak, yalnızca kat edilen mesafenin ücretini ödeyeceksiniz. Sürüş esnasında verimli çalışmanız da cabası... Gelecekte çocuklarımız sürücü ehliyeti almayacak ve asla kendi arabalarına sahip olmayacaklar. Bu durum, kentleri değiştirecek çünkü yüzde 90-95 daha az arabaya ihtiyacımız olacak. Bu sayede eski otoparklar oyun parkına veya yeşil alana dönüştürülebilecek. Her yıl, dünya çapında meydana gelen trafik kazalarında 1,2 milyon kişi yaşamını yitiriyor. Her 100 bin kilometrede bir kaza yapıyoruz, sürücüsüz araçlara ise kaza başına düşen oran 10 milyon kilometre. Bu sayede, her yıl milyonlarca insanın hayatı kurtulacak. Çoğu araba firması muhtemelen iflas edecek.

Teknoloji şirketleri (Tesla, Apple, Google) devrimci yaklaşım yaparak tekerlekler üzerine bir bilgisayar inşa ederken, geleneksel otomobil şirketleri evrimsel yaklaşımı ve daha iyi bir otomobil inşa etmeyi ancak deneyecekler. Volkswagen ve Audi'den birçok mühendis; Tesla'dan büsbütün korkuyorlar. Sigorta şirketleri büyük sıkıntıya girecek çünkü kazalar olmadan sigorta 100 kat daha ucuza gelecek. Haliyle otomobil sigortasına dair iş modeli de ortadan kalkacak.











Gelelim gayrimenkul sektörüne... Bugünün emlak anlayışının 20 yıl içinde tamamen değişeceğini söyleyebiliriz çünkü insanlar banliyödeki evinden her gün işine gidip gelerek çalışabildiklerinde, daha güzel bir semtte yaşamak için şehirden daha da uzaklaşabilecekler.

Elektrikli otomobiller, hemen hemen 2020'lerde ana akım olacak. Şehirler daha az gürültülü olacak çünkü tüm yeni otomobiller elektrikle çalışacak. Elektrik inanılmaz derecede ucuz ve temiz olacak. Güneş enerjisi üretimi 30 yıldır azalarak artan bir grafikte seyrederken, ancak bundan sonra ivmelenerek artan bir etki göreceğiz. Geçen yıl dünya çapında fosil yakıt tesisinden daha fazla güneş santrali kuruldu. Enerji şirketleri, evlere kurulabilen güneş enerjisi tesisatlarıyla rekabet etmeyi önlemek için umutsuzca cihaza erişimi sınırlamaya çalışıyor ancak bu sonsuza kadar sürmeyecek. Teknoloji, bu strateji ile de ilgilenecek. Ucuz elektrik sayesinde ucuz ve bol su gelecek.

Bundan sonra mutfakların, evin temel yerleşim planında bir kenara sıkıştırılmayacağını, bilakis iç-dış iletişiminin en iyi olduğu yerde konumlandırılacağını belirten trend otoriteleri, dikey bahçeleri, havuz çevreleri, göletleriyle mutfakların gerçek birer "yeşil rüya" yaşayacağını ve doğa ile doğrudan iletişim içinde olacaklarını belirtiyorlar. Sem Collections bünyesinde satışa sunulan Valcucine ise, bu boyutta doğa-insan-mimari üçgeninde, başarılı iletişim kurgusuna sahip sistemleriyle tanınıyor.

Trend otoriteleri, geleceğin yemekle ilgili hem pişirme, hem sunum anlamında güçlü bir jenerasyon yaratacağını ve bu topluluğun mutfak konusunda birer oyunkurucu olacağının altını çiziyor. Özellikle kentli gençlerin Urban tarzı, fonksiyon odaklı, akıllı, detaycı ama süslü olmayan, bir anda yokolabilen ve kargaşa yaratmayan, yalın mutfakların peşine düşeceğini, mutfakta geçen zamanın ise "prime time" olacağını belirtiyorlar. Burada yine Sem Collections bünyesindeki Valcucine ile karşılaşıyoruz. Sahip olduğu sistemlerdeki işlevsel dokunuşlarla dikkat çeken Valcucine, üst sınıfın en değerli markalarından biri olmayı, mütevazi tasarım stilinin içinde bir an kaybolan zeki çözümleriyle hakediyor.

Valcucine mutfak sistemlerinin en önemli özelliklerinden biri olan V-motion ile artık dokunmadan, tek el hareketiyle kapaklar açılıyor, bataryalar yön, ışıklar renk değiştirebiliyor. Genius Loci gibi Valcucine mutfaklarının öncü modellerinde çok talep gören V-Motion ile tek bir el hareketi yaparak isterseniz kapakları ve çekmeceleri açabiliyor, isterseniz bataryanın yönünü değiştirebiliyorsunuz. Sadece bu da değil: Yine tek bir hareketle mutfağın, ilhamını ateş, su, gökyüzü ve toprak gibi elemental renklerden alan arka plan ışıklarını da değiştirebiliyorsunuz.

Kısacası niş bir pazara girmeyi düşünüyorsanız kendinize şu soruyu sorun: "Gelecekte neye ihtiyacımız var?" Ve eğer o bulduğunuz fikir, telefonla uyumla çalışmayacaksa, o fikri unutun. XX. yüzyılda başarı için tasarlanmış herhangi bir fikir, XXI. yüzyılda başarısızlığa mahkum.

ANTALYA'DA SÜRDÜRÜLEBİLİR YAŞAM KOMPLEKSİ: SUNIS RESIDENCE

ALPUGAN MİMARLIK



Alpugan Mimarlık'ın Antalya'da tasarladığı Sunis Residence projesi, kentin tarihsel, doğal ve fiziksel parametrelerini referans alan yaklaşımı, doğayla kurduğu ilişki ve 'açık yeşil sistem' ile bütünleşen yerleşim kararlarıyla, geleceği düşünen, esnek ve sürdürülebilir bir yaşam kompleksi sunuyor.





Boğaç ALPUĞAN

Bugüne kadar yurt içinde ve yurt dışında farklı fonksiyonlarda pek çok nitelikli mimari ve iç mimari projeye imza atan Alpugan Mimarlık, Antalya'nın Konyaaltı ilçesinde, ekolojik, ekonomik ve sosyal bileşenleri eş zamanlı ve dengeli biçimde öncel hale getiren, kentin dinamikleriyle uyumlu, açık yeşil sistemle kurgulanmış ve doğayla iç içe bir yaşam olanağı sunan, komşuluk ilişkilerini güçlendirirken, hem yazlık hem de kışlık olarak kullanılabilecek bir konut projesini hayata geçirdi.

Turaçlar Group yatırımıyla uygulanan ve 25.400 m^2 inşaat alanında konumlanan, büyüklükleri 100 – 800 m^2 arasında değişen tamamı deniz manzaralı 152 konuttan, sosyal ve ticari alanlardan ve dev peyzaj ağından oluşan Sunis Residence projesinin 2018 yılı Eylül ayında tamamlanması öngörülüyor.

Alpugan Mimarlık kurucusu Mimar Boğaç Alpuğan, Sunis Residence projesinin tasarım kararlarını "Dinamik bir coğrafyada mavi ile yeşilin buluştuğu bir odak" olarak tarif ettiği Antalya'nın birbirini takip eden katmanlarını derinlemesine analiz ederek, kentin tarihsel, doğal ve fiziksel parametrelerini referans alan bir yaklaşımla kurgulamış. Kompleksi oluşturan yapıların hem bütüncül olarak, hem de birimler ölçeğinde birbirleriyle, kentle ve denizle kuracağı ilişkiler ağı ve yeşil alan kullanımındaki hassasiyetler tasarımın en önemli çıkış noktaları olmuş.

Kent merkezine oldukça yakın olan arazinin kuzey-güney yönelimi nedeniyle yerleşim ve manzaraya erişimde sunduğu potansiyellerden ve hemen önünden denize girilebilmesi gibi avantajlardan, konut kompleksinde yaşayacak olanların en iyi şekilde yararlanabileceği bir tasarım kurgulayan Alpugan Mimarlık, arsayla ilgili tüm bu avantajları yeşille birleştirmeyi hedeflemiş.



SOSYAL DONATILAR VE YEŞİL DOKUYLA GÜÇLENEN KOMŞULUK İLİŞKİLERİ

Alpugan Mimarlık'ın tasarımdaki ilk hedefi ve amaçladığı yaşam kurgusu; alt katlarda balkonlar ve bahçeler, üst katlarda ise çatı terasları üzerinden komşuluk ve sosyalleşme potansiyellerinin artırmak yönünde olmuş. Bu örgütlenmeyi sağlayabilmek için Antalya kent yaşamı ile tatil anlayışını bir araya getirecek şekilde, özelleşmiş modüler içerikler tanımlanarak klasik konut tipolojisinden ayrışan farklı konut tipleri önerilmiş. Konutların hem yaz/kış yaşamaya, hem de yazlık olarak kullanıma uygun nitelikte tasarlanması nedeniyle, her bir ünitenin iç mekan yerleşim olasılıkları tasarımda göz önünde bulundurulmuş.

Tüm birimlerin deniz görmesini sağlamak amacıyla tek parça halinde ve U formunda tasarlanan yapıda kullanılan kat bahçeleri sayesinde, arka tarafta kalan yerleşimlerin farklı bir vistaya sahip olmaları sağlanmış. U formlu kütlenin ön cephesinde oluşan iç avluya ise havuz ve yeşil alanlar yerleştirilerek ortak alan olarak kurgulanmış.

Bu bölümün önünde planlanan alışveriş sokağı ve ticari alanlar ile de yapı kompleksinin kentle bağları güçlendirilmiş. Bu bağlamda ticari işlev koridoru, işletilebilir ticari birim sayısına da katkı sağlayacak şekilde, zemin ve alt zemin katlarda sürekliliği olan bir 'alışveriş sokağı' olarak planlanmış.





AÇIK YEŞİL SİSTEMLE BİÇİMLENEN BLOKLAR

Sunis Residence projesinde yükselen katlar, birbirinin önünü kesmeyecek şekilde, hakim yöneliş esas alınarak, üzerinde yeşil alanlar oluşturulmuş teraslar şeklinde konumlandırılmış. Böylelikle hem havuz alanına güneşin daha verimli bir şekilde alınması sağlanmış, hem de bu teraslar üzerinde oluşturulan yeşil alanlar ile kullanıcılara çok katlı bir bina yerine bahçeli bir evde yaşama hissi verilmek istenmiş.

Yapının heybetli kütlesini kırmak ve rüzgar geçirgenliğini sağlamak amacıyla orta bölüm aşağı çekilerek, sağ ve sol kanatların arası açılmış. Bu durum aynı zamanda yapının arka cephesinin düzenlenmesini ve teraslı evlerin sayılarının da artırılmasını sağlamış.

Alpugan Mimarlık tarafından "açık yeşil sistem" anlayışıyla tasarlanan Sunis Residence projesinde yapıyı çevreleyen, avludaki havuzu ve yapının iç çeperini saran yeşil koridorla bu anlayışın sürekliliği sağlanırken, yine aynı bakış açısıyla deniz tarafındaki yeşil alan tamamen kamuya terk edilmiş. Rekreasyon alanlarının yanı sıra, ticari alanı da kapsayarak tasarımın içine akan yeşil kuşaklar, tasarım içindeki negatif boşlukların sürekliliği ile yeşil sistem ağını tanımlamış.

İlkesel olarak proje bütününde yaya dostu bir tasarım felsefesini benimseyen Alpugan Mimarlık alandaki araç trafiği ve sirkülasyonunu, otopark giriş çıkış noktaları ve geçici park alanlarını çepere doğru iterek, alanı dışarıdan besleyen bir taşıt ulaşım şeması benimsemiş. Yapı aksları özel kabuller üzerinden tasarlanmış; daire tipleri, ticari birimler, sirkülasyon birimleri ve cephe sistemi de bu aks sistemi üzerinden tanımlanmış.

YAĞMUR VE SULAMA SULARI TEKRAR KULLANILABİLİYOR

Yeşil alanlarda kullanılan sulama suyunun en verimli şekilde kullanılması için etkin bir drenaj ağı ve vejetasyon tabakası öngörülmüş. Çatılardan ve bahçelerden toplanan yağmur ve sulama suları drene edilerek, tekrar kullanılmak üzere depolara aktarılacak şekilde kurgulanmış. Alanın tamamının gece direkt ve endirekt elemanlarla aydınlatılmasını planlayan Alpugan Mimarlık, aydınlatma projesini zonlama esasına göre kurgularken, havuz içlerinde ve oturma elemanlarının altlarında lineer aydınlatma ile görsel bütünlük sağlamayı hedeflemiş. Bütün bu fikirler ile geleceği düşünen, esnek ve sürdürülebilir bir yapı tasarımı sağladıklarını dile getiren Alpugan Mimarlık kurucusu Mimar Boğaç Alpuğan, yapı içerisinde teknik verilerin ve yeni nesil yenilenebilir enerji kaynaklarının kullanımının tasarımda değerlendirildiğini dile getiriyor ve ekliyor: "Sunis Residence projesinde gelecekte oluşacak teknolojik gelişmelere ayak uyduracak bir tasarım altyapısı kurguladık. Ana hedefimiz katılımcı bir modelle ekolojik, ekonomik ve sosyal bileşenleri eş zamanlı ve dengeli biçimde öncel hale getirmekti. Kentin dinamiklerine aykırı düşmeden hızlı ve kolay uygulanabilir bir proje tasarladık."





Proje Adı: *Sunis Residence*

Proje Yeri: *Konyaaltı-Antalya*

Yatırımcı Firma: *Turaçlar Group*

Yüklenici Firma: *Turaçlar İnşaatt*

Toplam Arsa Alanı **:** *14.666,00 m²*

Toplam İnşaat Alanı **:** *25.368,42 m²*

Toplam Peyzaj Alanı **:** *6.527,20 m²*

Toplam Konut Adedi **:** *152*

Konut Büyüklükleri **:** *100-800 m² arasında değişiklik göstermektedir.*

Sosyal Donatılar **:** *Kapalı otopark, açık ve kapalı yüzme havuzu, çocuk havuzu, fitness center, restoranlar, çocuk oyun alanları, yürüyüş parkurları, dinlenme alanları ve kent mobilyaları, akıllı ev sistemi, depo ve diğer ticari hizmet alanları.*

Teslim Tarihi **:** *Eylül 2018*

İÇ MİMAR EDA TAHMAZ: "ENERJİ VERİMLİLİĞİNİ ARTTIRACAK UNSURLARI ÇOĞALTMAK TASARIMLA BAŞLAR..."



Bugüne kadar kurumsal ofis ve konut fonksiyonları başta olmak üzere birbirinden çok farklı tipolojilerdeki yapıların iç mimari tasarımlarını, günümüzün değişen ihtiyaçlarına cevap veren çağdaş bir yaklaşımla ele alan EDDA Mimarlık kurucusu İç Mimar Eda Tahmaz, geleceğin sürdürülebilir yeşil binalarını, "sosyal ve çevresel sorumluluk anlayışıyla bütüncül bir şekilde tasarlanan, yenilenebilir enerji kaynaklarına yönelmiş, ihtiyacı kadar tüketen ve ekosisteme duyarlı yapılar" olarak tanımlıyor.







Tasarımlarında sürdürülebilirlik kriterlerini en önemli unsurlardan biri olarak değerlendiren EDDA Mimarlık kurucusu İç Mimar Eda Tahmaz'a göre enerji verimliliğini arttıracak unsurları çoğaltmak, tasarımla başlıyor. Sürdürülebilir yeşil binaları, sosyal ve çevresel sorumluluk anlayışıyla tasarlanan, iklim verilerine ve o yere özgü koşullara uygun olarak ihtiyacı kadar tüketen, yenilenebilir enerji kaynaklarına yönelmiş, doğal malzemelerin kullanıldığı, bulunduğu arazinin yaşam döngüsü çerçevesinde şekillenerek eko-sisteme duyarlı hale gelen yapılar olarak tanımlayan Tahmaz, geleceği inşa ederken, sadece teknolojik değişimlerin değil, sosyal ve demografik değişimlerin de göz önünde bulundurulması gerektiğini önemle vurguluyor.

Binalarda, doğru malzemelerin tercih edilmesi, bina kabuğunun cephe, çatı ve temel dahil ısı ve su için yalıtılması, amacına uygun cam ve doğrama kullanımının yanı sıra, doğru ısıtma ve soğutma sistemlerinin seçilmesi ve verimli cihazların kullanımının enerji verimliliğini etkileyen unsurlar olduğunu ifade eden Eda Tahmaz'ın görüşü, bu unsurların karbondioksit salınımının azaltılmasında da çok büyük önem taşıdığı yönünde.

Halaman Matbaacılık Yönetim Ofisi, Röle Teknik Merkez Ofisi, Ecostar Merkez Ofisi ve Aktif Group Yönetim Binası'nın yanı sıra gerçekleştirdiği banka iç mekan tasarımlarında ve konut projelerinde gün ışığı kullanımını maksimum düzeyde tutarak, doğal enerji tüketimine katkı sağlamayı hedeflediklerini belirten Tahmaz, aynı zamanda binaların cephelerinde ya da çatılarında kullanılan panellerle artık kendi enerjilerini üretmeleri gerektiğini de dile getiriyor.

Tam da bu amaç doğrultusunda, kullanıcı konforundan ödün vermeden binanın enerji harcamalarının en alt düzeyde olmasını sağlayan akıllı binaların tasarımlarında ise, kullanılan malzemelerin özenle seçilmesi, yangın gibi tehlikeli bir felaketle karşılaşıldığında alevlerin büyümesine sebep olacak malzemelerden kaçınılması ve otomatik söndürme ve uyarı mekanizmalarının devreye girmesine dikkat edilmesi gerekiyor.

Eda Tahmaz'a göre önümüzdeki 10 yılın temel toplumsal ihtiyaçları ve gelecekte ihtiyaç duyulacak konut özellikleri dikkate alındığında, inşaat sektöründeki en önemli inovasyon alanları, yapı malzemeleri...



Mevcut malzemelere yeni ve üstün özelliklerin kazandırılması veya tamamen yeni ve üstün nitelikli malzemelerin geliştirilmesi, stratejik olarak en önemli inovasyon alanı olduğunu belirten Tahmaz, gelecekte daha hafif, daha esnek, dayanımı daha yüksek, daha uzun ömürlü, hem kullanımı hem de üretimi süresince çevreye daha az zararlı, doğal enerji kaynaklarından daha etkin şekilde faydalanabilen yapı malzemelerine ihtiyaç duyulacağını belirtiyor. Bu yapı malzemelerinin geliştirilmesinde ise, günümüzün en önemli teknoloji alanlarından biri olan nanoteknolojinin çok önemli katkılar sağlayacağını da vurguluyor.

Eda Tahmaz, geleceği inşa ederken teknolojik gelişimlerle beraber sosyal ve demografik değişimlerin de değerlendirilmesi gerektiğinin şu sözlerle altını çiziyor: "Önümüzdeki 10 yıllık süreçte sosyal yapıda, kültürel hayatımızda ve önceliklerimizde yaşayacak olduğumuz değişimler, nasıl binalara ihtiyacımız olacağı konusunda bize önemli ipuçları veriyor. Konut başına düşen birey sayısı azalırken, yalnız yaşamayı tercih eden bireylerin sayısında da hızlı bir artış gözleniyor. Öte yandan şehirleşme ve buna bağlı olarak büyük şehirlerde konut ihtiyacı da hızla artıyor. Çevreyi daha az kirleten, doğaya daha az zarar veren, doğal kaynakları daha etkin olarak kullanabilen yapılara ve binalara ihtiyacımız var..."



Eda Tahmaz

MOTTO MİMARLIK WORLD ARCHITECTURE COMMUNITY AWARDS'DAN İKİ ÖDÜL ALDI



Motto Mimarlık tarafından tasarlanan "Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi Rektörlük Ek Binası" projesi World Architecture Community tarafından verilen ödüllerde, 26. proje döngüsünde iki ödüle layık görüldü.







Motto Mimarlık tarafından tasarlanan "Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi Rektörlük Ek Binası" projesi Amerika, Brezilya, Japonya, Hindistan ve Türkiye gibi farklı ülkelerden birçok projenin katıldığı, 2006 yılından bu yana World Architecture Community tarafından düzenlenen WA Awards kapsamında, "Tasarlanmış Proje" kategorisinde jüri üyelerinin ve daha önce WA Awards ödülü almaya hak kazanmış üyelerin oylamaları ile ödüle layık görülürken, WA Community üyelerinin oylarıyla ikinci bir ödülün daha sahibi oldu.

Mimari ve iç mimari projesi Motto Mimarlık tarafından tasarlanan OKÜ Rektörlük Ek Binası Osmaniye'de yer almaktadır. Yeni rektörlük binası, mevcut hizmet binasının yanında, kampüsün iki ana girişinin merkezinde, hem taşıt hem de yaya trafiğiyle kolay erişilen bir noktada bulunuyor. Zemin ve bodrum katlarında performans ve sergileme gibi kamusal işlevler barındıran yapı, yaya dolaşımını ön plana çıkartan bir kurguda, mevcut hizmet binasıyla birleşmektedir.

Üst katlarda idari birimler ve rektörlük makamı konumlandırılarak bu işlevlerin trafiği zemindeki kamusal kullanımlardan ayrıştırılmış.

Projenin en önemli noktalarından bir diğeri yapı tasarımında iklimsel etmenlerin ön planda tutulmuş olmasıdır. Yapının bölgeye has potansiyelleri değerlendirilerek kampüste verimliliğin arttırılmasına öncülük etmesi hedeflenmiş. Yapının karbon ayak izi ve su tüketimi azaltılmıştır. Bölgenin güneşlenme potansiyeli yaklaşık 800 m^2 lik bir fotovoltaik çatı ile değerlendirilerek yılda yaklaşık 115,000 kw/s enerji üretilmesi sağlanmış. Yapıda hakim rüzgar yönünde sürekli boşluklar açılarak pasif havalandırma mümkün kılınmış, giriş atriumu ve kat bahçeleriyle doğal havalandırma imkanları arttırılmış. Bölgede alınan ani ve yoğun yağışlar yeraltı depolarında toplanıp çevre sulama amacıyla tekrar kullanılır hale getirilmiş. Peyzaj tasarımında ise ağırlıklı olarak susuz peyzaj tercih edildiğinden toplanan yağmur suyu sulama ihtiyacını ciddi ölçüde karşılıyor.

AHŞAP GÖRÜNÜMÜYLE DOĞA MEKÂNLARA GİRİYOR

SERAMİKSAN



Seramiksan, doğanın dinginliğini hissettiren özel tasarım serileri sunuyor.

Şehir hayatının koşuşturmasına kapılanlar doğayla iç içe bir yaşamın hayalini kuruyor. Ahşabın gerçekçi görünümünün birebir yansıdığı tasarımlar ise doğayı içeriye taşıyor. Seramiksan'ın doğaya özlem duyanlar için özel olarak tasarladığı doğalından ayırt edilemeyecek güzellikte seramikler kullanım özellikleriyle de dikkat çekiyor.

Seramiksan tarafından gövdesi renkli olarak üretilen serilerin de yer aldığı koleksiyon daha doğal daha gerçekçi tasarımlar sunuyor. Tüm yaşam alanlarında rahatlıkla kullanılan ürünler su geçirmez, aşınmaya karşı dayanıklı yapısı ve antibakteriyel özelliğiyle de mekanlara konfor getiriyor.

DOĞAYA ZARAR VERMEDEN DOĞANIN HUZURU YAŞAM ALANLARINDA: SAGANO

Doğanın içinde kaybolmuş hissi veren Sagano, mekanlara derinlik katıyor.

Ormanın içinde ağaçların büyüleyici etkisinden ilham alınarak tasarlanan Sagona ile dingin ve keyifli mekanlar yaratmak artık mümkün. Doğaya olan özleme son verecek Sagono Serisi, gövdesi renkli olarak üretilmesiyle de gerçekçi bir görünüm sunuyor.

20 x 120 cm ebatında üretilen Sagona leke tutmayan, mikrop ve bakteri üretmeyen ve uzun ömürlü kullanım özelliğiyle de ilgi çekiyor.

SON TEKNOLOJİ KÜVETLER, ÇOK FONKSİYONLU DUŞ KABİNLERİ

GRUPPO TREESSE





40 yıllık sektör deneyimiyle, son teknoloji küvetler ve çok fonksiyonlu duş kabinleri üreten, yerli ve yabancı pazarların ihtiyaçlarını karşılamak için geniş bir ürün yelpazesi sunan Gruppo Treesse, klasik 19. yüzyıl görünümünden modern şıklığa kadar her zevke uyacak şekilde tasarlanmış olan küvet ve duş sistemleri üretiyor. Ahşap, cam ve metal malzemelerin kullanılmasıyla, tasarım ve kaliteyi bir araya getiriyor.








TREESSE-HOME, BANYOLARDAN DUŞ KABİNLERİNE, TAMAMEN SAĞLIKLI OLMANIN YENİ KONSEPTİ: Güçlendiren gizlilik

Tamamen rahatlamanın hazzı dışında her şeyi gizlemek; yenilikçi Ghost sisteminin söz verdiği şey. Mini yüzme havuzlarından banyo küvetlerine, duşa kabinlerden ses yayıcıya, Ghost sistemi; görünmeyen teknoloji ile tamamen iyi olmayı; sesler, renkler ve ışıkların içinde olduğu konforlu bir karışımda birleştiriyor.

TREESSE, Minipiscine: Mini-havuz

Hidromasaj üzerindeki tecrübesine dayanarak, Treesse tamı tamına İtalyan stiliyle uyumlu hidrospa çizgisini sunuyor. Teknolojik yenilik çıtası en üst çizgide İtalyan üretiminden yapılmış.

Bu hidrospalar özellikle dünyada eşi olmayan patentli özel Ghost Sistem'den yapılıyor. Göz yakalama, görünmeyen hidromasaj jetlerinin yerleştirildiği mod ayarlı LED ışık şeritleri olan hidrospalar, geliştirilmiş filtre sistemi ve en gelişmiş teknolojik özelliklere sahip. Özel evlere veya projelere; modernden klasiğe dekor stilleriyle uyarlanabilir.

TREESSE-ALBATROS, STEP-BOX-Marc Sadler tasarımı.

Step-box; farklı şekiller ve ölçülerden oluşan basamakların koleksiyonu. Çok temiz, şık tasarım özelliğinde mini havuzları alabilmek için marka uygun, pratik ve çok yönlü opsiyonlar sunuyor.

TREESSE-ALBATROS, STEP-BOX-Marc Sadler tasarımı.

Step-box; farklı şekiller ve ölçülerden oluşan basamakların koleksiyonu. Çok temiz, şık tasarım özelliğinde mini havuzları alabilmek için marka uygun, pratik ve çok yönlü opsiyonlar sunuyor.

ŞİŞECAM BİLİM VE TEKNOLOJİ MERKEZİ'NE FİKRİ MÜLKİYET YETKİNLİĞİ ÖDÜLÜ

Cam sektörünün global oyuncusu Şişecam Topluluğu'nun AR-GE faaliyetlerini gerçekleştiren Şişecam Bilim ve Teknoloji Merkezi, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından Fikri Mülkiyet Yetkinliği ödülüne layık görüldü. Ödülü Şişecam Topluluğu Araştırma ve Teknoloji Geliştirme Başkanı Prof. Dr. Şener Oktik, T.C. Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanı Dr. Faruk Özlü'nün elinden aldı. Şişecam Bilim ve Teknoloji Merkezi bu ödül için Bakanlık tarafından desteklenen 889 AR-GE ve Tasarım merkezi arasından seçildi.



Türkiye'nin en köklü kuruluşları arasında yer alan Şişecam Topluluğu, Ar-Ge alanındaki başarısını T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından 20-21 Aralık tarihlerinde Ankara Congresium'da gerçekleştirilen 6. Özel Sektör AR-GE ve Tasarım Merkezleri Zirvesi'nde aldığı ödülle taçlandırdı.

Şişecam Topluluğu'nun 40 milyon TL'lik yatırımla Gebze-Çayırova'da faaliyete geçirdiği Bilim ve Teknoloji Merkezi, T.C. Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından Fikri Mülkiyet Yetkinliği ödülüne layık görüldü.

Şişecam Araştırma ve Teknolojik Geliştirme Başkanı Prof. Dr. Şener Oktik ödülü T.C. Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanı Dr. Faruk Özlü'nün elinden aldı. Şişecam Bilim ve Teknoloji Merkezi, bu ödül için Bakanlık tarafından desteklenen 889 AR-GE merkezi arasından seçildi.

Şişecam Topluluğu'nun cam bilimi ve teknolojisi alanında geleceğin ürünlerine ve üretim teknolojilerine yön verdiğini ifade eden Prof. Dr. Şener Oktik, "Şişecam Topluluğu bünyesindeki ArTeGe (Araştırma ve Teknolojik Geliştirme) faaliyetlerinin lokomotifi konumunda olan Şişecam Bilim ve Teknoloji Merkezi, toplam 9 bin 400 metrekare kapalı alana ve ödüllü bir yeşil bina olma özelliğine sahip bulunuyor. Alanında Türkiye'nin en büyük ve donanımlı, dünyanın da sayılı AR-GE merkezleri arasında yer alan Şişecam Bilim ve Teknoloji Merkezi'nde yurt içi ve yurt dışında araştırma ve teknolojik geliştirme çalışmaları alanında 225 yetkin uzmanın görev alıyor. Araştırma ve Teknolojik Geliştirmeye bağlı bir büyüme hedefleyen Şişecam Topluluğu, bu alandaki yatırımlarını hız kesmeden sürdürüyor" diye konuştu.

DAIKIN'İN SESSİZLİĞİ ÇALIŞANLARINA RİTİM OLDU

İklimlendirme sektörünün önde gelen markası Daikin'de çalışanlar ilginç ve eğlenceli bir videoya imza attı. Üstün kalitesi ile tanınan cihazların en önemli özelliklerinden birinin de 'sessizlik' olmasından yola çıkan Daikin çalışanları, üretim sürecindeki seslerle ritim tutarak marka ile özdeşleşen jingle'ı seslendirdi. Çekimleri sırasında eğlenceli anların yaşandığı videoyu Daikin de sosyal medyadan paylaşarak, çalışanlarına teşekkür etti.



Daikin'in Türkiye'deki çalışanları, yenilikçi ve yüksek teknolojisiyle fark yaratan cihazların, üretim sürecinin perde arkasını anlatmak için bir araya gelerek, eğlenceli bir videoya imza attı. Verimlilik ve tasarruf değerleri ile öne çıkan Daikin cihazlarının, en önemli özelliklerinden birinin de 'sessizlik' olmasından yola çıkan Daikin çalışanları, bu video ile markanın sesi oldu.

"Daikin'in üstün kaliteli ve sessiz ürünleri çalışanlarının ritmi ile hayat buluyor" mesajının verildiği videonun çekimleri, Daikin'in Hendek'teki fabrikası ve Şekerpınar'daki lojistik merkezinin yanı sıra, merkez ofis, Daikin Akademi ve Daikin Solution Plaza fuha İstanbul'da görev alan mavi ve beyaz yakalı çalışanların katılımıyla gerçekleşti. Videoda, tüm çalışanlar hep birlikte Daikin'in marka ile özdeşleşen jingle'ını seslendirdi. Çalışanların seslerine fabrikada üretim süreci sırasında duyulan ses ve ritimler de eşlik etti.Hep birlikte hazırladıkları bu videonun bir anlamda çalışanların gözünden Daikin'i anlattığını dile getiren Kurumsal İletişim Yöneticisi Hülya Dinçer, proje hakkında şu bilgileri verdi: "Ürünlerimizin en önemli özelliklerinden biri de sessizlik. Madem Daikin sessiz bir marka, o halde biz çalışanlar markamızın sesi olalım dedik ve birlikte kamera karşısına geçtik. Altyapıdaki fabrika seslerine çalışanlarımızın şarkı söyleyerek eşlik ettikleri müzik ses mühendisleri tarafından özel olarak tasarlandı. Videonun müzik direktörlüğünü Dilek Kavraal üstlendi. Tüm üretim ve hizmet sürecimizde olduğu gibi bu video da ortak emeğimizin bir sonucu olarak ortaya çıktı. Bu kanalla hem takım çalışmasının önemine dikkat çekmek istedik hem de ürünleri ile sektörüne öncülük eden köklü bir kurumun parçası olmaktan duyduğumuz mutluluğu yansıttık. Yaklaşık bin kişinin katıldığı çekim süreci çok kolay olmadı ama çok da eğlendik. Daikin Ailesi olarak birlikteliğin ve uyumun güzel örneklerinden birine imza attık diye düşünüyoruz."

ULUSLARARASI KALİTE SERTİFİKALI ISI YALITIM SİSTEMLERİ

TURUNCU PAKET®
ISI YALITIM SİSTEMLERİ






TECHNICKÝ A ZKUŠEBNÍ ÚSTAV STAVEBNÍ PRAHA, s.p.
Technical and Test Institute for Construction Prague

CERTIFICATE
OF CONSTANCY OF PERFORMANCE

TURUNCU PAKET SYSTEM-EXTERNAL THERMAL INSULATION COMPOSITE SYSTEM -EPS

and

TURUNCU PAKET SYSTEM-EXTERNAL THERMAL INSULATION COMPOSITE SYSTEM -MINERAL WOOL

Entegre Harç San. ve Tic. A.Ş.

Entegre Harç San. ve Tic. A.Ş.

TURUNCU PAKET®
EPS VE TAŞ YÜNÜ ÜRÜNLERİ
European Organisation for Technical Assessment
kalite sertifikası almıştır.

ISI YALITIMINDA DOĞRU TERCİH!

Ata Holding

ENTEGRE

Entegre Harç Sanayi ve Ticaret A.Ş. | www.entegreharc.com.tr | www.turuncupaket.com.tr

ÇİMSA, İNOVASYONA ÖNCÜLÜK EDİYOR

Çimsa, 'Formülün Adı' aplikasyonu ile sektöründe bir ilke imza atarak, iş ortaklarına 7/24 dijital deneyim vadediyor.



Çimsa Genel Müdürü Nevra Özhatay



Çimsa Beyaz Çimento ve Özel Ürünler Genel Müdür Yardımcısı Ülkü Özcan

Çimsa, tüm IOS ve Android tabanlı akıllı telefonlara ve tabletlere ücretsiz indirilebilen mobil uygulamasını sunuyor. Çimsa Genel Müdürü Nevra Özhatay, Çimsa olarak teknolojik gelişmeleri takip ettiklerini ve sektörde bu alanda da öncü konumlarını sürdürdüklerini belirterek, "İçinde bulunduğumuz teknoloji çağında gerek iş yapış biçimimiz gerek tüketim alışkanlıklarımız hızla değişiyor. Faaliyette olduğumuz çimento sektörü iletişimden finansa, satış ve pazarlamadan insan kaynaklarına kadar tüm iş süreçlerinde dijital dönüşümden etkileniyor. Biz de Çimsa olarak, sürdürülebilir başarı sağlamanın yegâne koşulunun inovasyonda yetkinlik kazanmak olduğu öngörüsüyle hareket ediyor, sektörümüzün ve şirketimizin gelişimine hizmet edecek birçok teknolojik yeniliğe öncülük ediyoruz. Bu bakış açısıyla geliştirdiğimiz 'Çimsa-Formülün Adı' mobil uygulamamız, çimento sektöründe satış ve pazarlama kanallarının dijitalleşmesi açısından bir ilk niteliği taşıyor" dedi.

DEĞİŞEN TÜKETİCİ İHTİYAÇLARI İÇİN DİJİTAL ÇÖZÜMLER

Çimsa Beyaz Çimento ve Özel Ürünler Genel Müdür Yardımcısı Ülkü Özcan, Çimsa: Formülün Adı' mobil uygulaması sayesinde Çimsa iş ortaklarının diledikleri anda, diledikleri yerden zengin bir müşteri deneyimi yaşayarak, aplikasyonun sağladığı birçok kolaylıktan yararlanabileceklerini belirtti. Özcan, "Çimsa olarak iş ortaklarımıza daha fazla temas edebilmek, müşteri memnuniyetini artırmak ve güvenilir bir iş ortağı olmak amacıyla hareket ediyoruz. 'Formülün Adı' çatısı altında topladığımız yenilikçi çözümlere bir yenisini daha ekleyerek geliştirdiğimiz mobil uygulamamız ile artık Çimsa Süper Beyaz ve Çimsa Aluminates ailelerine ait ürün broşürlerimiz, teknik dokümanlarımız, güvenlik veri sayfalarımız kolaylıkla ulaşabilir olacak. İş ortaklarımız ihtiyaçları doğrultusunda ürün numune talebinde bulunabilecekler ve bir sorunla karşılaştıklarında Çimsa Teknik Destek Ekibi ile direkt temasa geçebilecekler. Bununla birlikte, Çimsa'nın beyaz çimento dağıtım ağını detaylıca inceleyebilecek; hangi bölgelere sevkiyat yapıldığı bilgisine bir tık ile ulaşabilecekler" dedi. Özcan ayrıca, Çimsa'nın global arenada öncü kimliğini pekiştiren beyaz çimento ve özel ürünlerle ilgili tüm gelişmelerin, 'Çimsa: Formülün Adı' kullanıcı dostu mobil uygulaması ile anlık olarak takip edilebileceğini sözlerine ekledi.

TIRSAN EN İYİ AR-GE SEÇİLDİ, SANAYİ BAKANLIĞI BİRİNCİLİK ÖDÜLÜNÜ ALDI

Geleceğin teknolojisini üreterek sektörüne öncülük eden Tırsan, en iyi AR-GE merkezlerinin değerlendirildiği 6. Özel Sektör AR-GE ve Tasarım Merkezleri Zirvesi'nde birincilik ödülünü aldı. Tırsan 5 farklı kategoride 80'nin üzerinde kritere göre yapılan değerlendirmede Otomotiv Yan Sanayi dalında liderliği alırken ödül, Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanı Faruk Özlü tarafından Tırsan Treyler AR-GE Direktörü Tugay Yılmaz'a takdim edildi.







T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından düzenlenen, Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanı Faruk Özlü'nün katıldığı, 6. Özel Sektör AR-GE ve Tasarım Merkezleri Zirvesi, 20-21 Aralık tarihleri arasında Ankara'da gerçekleştirildi. AR-GE Merkezleri 2016 Performans Endeksi Sonuçları açıklanırken, AR-GE yatırım yoğunluğu, etkileşim, iş birliği oranı, proje kapasitesi ve ticarileşme gibi farklı kriterlere göre Tırsan Ar-ge merkezi gösterdiği performansla en yüksek notu aldı ve Otomotiv Yan Sanayi'nin en iyi AR-GE merkezi seçildi.

ÖZEL SEKTÖR AR-GE'Sİ BÜYÜYOR

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Faruk Özlü yaptığı konuşmada, ülkemizde özel sektöre ait 762 adet Ar-Ge Merkezi ile 138 Tasarım Merkezi olduğunu belirterek, "Sadece 2017 yılı içinde 426 adet AR-GE, 130 adet Tasarım Merkezi açtık. 2008 yılında sadece 20 adet AR-GE merkezimiz vardı. 2 yıl önce ise, 232 adet AR-GE merkezimiz bulunuyordu.

Bugün bu sayının 900'e ulaşması, kat ettiğimiz mesafenin büyüklüğünü göstermektedir. AR-GE ve Tasarım Merkezi sayımız kartopu gibi büyümektedir. İnşallah, kısa zamanda bin rakamına ulaşmış olacağız" diye konuştu.

TIRSAN İLK OLDU, BİRİNCİ DEVAM EDİYOR

Tırsan Treyler AR-GE Direktörü Tugay Yılmaz da ödülü aldıktan sonra yaptığı değerlendirmede, "Bugüne kadar AR-GE merkezimizde birçok ürün geliştirdik ve sektörün hizmetine sunduk. Tırsan AR-GE merkezinden çıkan her ürün sektörün ihtiyaçlarına göre geliştirilmiş, yenilikçi ve fayda sağlayan ürünler oldu. Bu ödülle bunun karşılığını almaktan gururluyuz" dedi.

Endüstri 4.0 ışığında Otomotiv 4.0, Lojistik 4.0 gibi Mega trendlerin teknolojiyi dönüştürdüğünü, Tırsan'ın da sektöründe öncü bir kuruluş olarak bu gelişime yön verdiğini kaydeden Tugay Yılmaz, şunları söyledi: "2009 yılında Sanayi Bakanlığı onaylı sektörünün ilk AR-GE merkezini açtık ve 2.500m2 si prototip ve test alanı olmak üzere 3.500 m2 kapalı alanda yaklaşık 100 araştırmacı ile buradaki faaliyetlerimizi sürdürüyoruz."

Ödülün arkasındaki Tırsan başarısını anlatırken Yılmaz sözlerine: "Bugüne kadar Tırsan Ar-Ge faaliyetlerine 100 milyon TL yatırım yaptı, 30'dan fazla TUBİTAK / TEYDEP projesi dahil 650'den fazla AR-GE projesi tamamladı. 205'ten fazla patent ile %50 ticarileşme sağladı. 41 adet tescilli faydalı model ile ürünlerini iş ortaklarıyla buluşturdu. Tırsan araştırma ekibi 39 makale yayınladı. Halen ulusal, uluaslarası 15in üzerinde üniversite ile işbirliği halindeyiz. 2 Avrupa Birliği projesinde çalışıyoruz" diye devam etti.

TIRSAN GELECEĞİN AR-GE MERKEZİ

Yılmaz, Ekim ayında Tırsan Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoğlu tarafından temeli atılan geleceğin AR-GE merkeziyle ilgili de şu bilgileri verdi: "2. AR-GE merkezimiz 13,760 m^2 lik bir toplam alan içerisinde, toplam 2 katta test merkezi, prototip parça ve araç üretim alanlarından oluşacak.

Merkezde devreye alma süreci sonunda ulaşacağımız 150 araştırmacı mühendis sayısı ile 300.000 saatlik bir yıllık mühendislik kapasitesi oluşacak.

Böylece; her 3 ayda bir yepyeni bir ürün platformu geliştirme, her ay geliştirilen bu platformlara ait 2 yeni ürün oluşturma ve bu yeni ürünlerin her hafta yeni bir versiyonu geliştirme imkanına ulaşmış olacağız."

Tırsan'ın 12 treyler ürün grubunda 100'den fazla farklı tipte treyler üretimi yaptığını ve Avrupa'nın en geniş ürün gamına sahip treyler üreticisi olduğunun altını çizen Tugay Yılmaz, "Tırsan'da AR-GE yatırımları önceliklerin en üstündedir.

Yeni AR-GE merkeziyle Tırsan, Avrupa'nın en iyi treyler üreten şirketi olma unvanının yanına, en iyi bilgi ve teknoloji üreten şirket unvanını da ekleyecektir" dedi.

İZOMAS GRUP ŞİRKETLERİNDEN ISIMAS TÜRKİYE'NİN İLK ELEKTROMEKANİK TASARIM MERKEZİ OLDU

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından düzenlenen, Türkiye'de Ar-Ge ve Tasarım projelerinin tanıtılarak, çıktıların paylaşıldığı 6. Özel Sektör Ar-Ge ve Tasarım Merkezleri Zirvesi'nde İzomas Grup şirketlerinden Isımas Elektromekanik, Tasarım Merkezi Belgesi'ni aldı.


TÜRKİYE CUMHURİYETİ
BİLİM, SANAYİ VE TEKNOLOJİ BAKANLIĞI
TASARIM MERKEZİ BELGESİ
Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından,
Isımas Isı Mak. San. Tic. ve Taah. A.Ş.
5746 Sayılı Araştırma ve Geliştirme Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Kanun kapsamında sağlanan teşvik ve muafiyetlerden yararlanmak üzere bu belge verilmiştir.
Dr. Faruk ÖZLÜ
Bakan



Geçtiğimiz ay gerçekleşen 6. Özel Sektör Ar-Ge ve Tasarım Merkezleri Zirvesi'nde İzomas Grup şirketlerinden Isımas adına İzomas Şirketler Grubu CEO'su İsmail Çoksayar Tasarım Merkezi Belgesi'ni Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanı Faruk Özlü'den aldı.

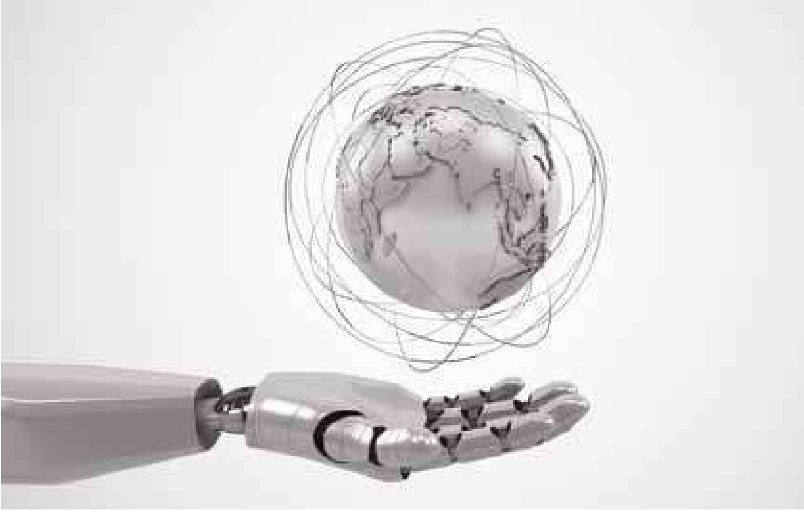
TÜRKİYE'NİN İLK VE TEK ELEKTROMEKANİK TASARIM MERKEZİ

İzomas, Geomas, Isımas, Özarı, İzomas Galvaniz gibi farklı firmaları ile yaptığı tüm işlerde mühendisliğiyle katma değer yaratmaya çalışan İzomas Şirketler Grubu'nun, firmaları için yaptığı AR-GE projelerinin yanı sıra TÜBİTAK destekli tamamlanmış projeleri ve patentleri bulunuyor.

İzomas Şirketleri Grubu'nun elektromekanik firması Isımas ise aldığı bu belgeyle Türkiye'de konusundaki ilk ve tek tasarım merkezi oldu. AR-GE ve Tasarım Merkezi Kanunu'na göre kurulmuş, Bakanlık onaylı 'Isımas Tasarım Merkezi'nde projelere katma değer sağlayacak çalışmalar yapmaya devam eden firma adına konuşan İzomas Şirketler grubu CEO'su İsmail Çoksayar, "Günümüzde şirketlerin ilerleyebilmesi için ya alanında ilk ya da farklı olmaları gerekmekte. Biz İzomas Şirketler Grubu olarak her ikisini birden yapmaya çalışmaktayız. Isımas Tasarım Merkezi de bunun güzel bir örneğidir" dedi.

ENDÜSTRİNİN KALBİ İZMİR'DE ATACAK

22-25 Şubat tarihlerinde, Ege Bölgesi'ndeki en kapsamlı fuar merkezi Fuar İzmir'de gerçekleşecek olan FIT Fuarı çatısı altında 5 fuar bulunuyor. Sektörün önde gelen markalarının tercih ettiği FIT Fuarı, İzmir'de sektörü buluşturmaya hazırlanıyor.







Geleceğin endüstriyel teknolojilerini Türkiye'nin her yerine karış karış taşıyıp tanıtmayı hedefleyen FIT Fuarı, Ege Bölgesi'ndeki en büyük ve en kapsamlı fuar kompleksi olan Fuar İzmir'de gerçekleşiyor. İstanbul'da sabitlenen sektör buluşmalarına dinamizm kazandıran bu oluşum, katılımcı firmalarına yeni iş ortaklıkları için kapılar aralıyor.

YENİ BİR FUARCILIK ANLAYIŞI

Bileşim Yayıncılık ve Fuarcılık 1994'te düzenlediği ilk fuardan beri fuarcılık anlayışına ilerici ve yenilikçi fikirleriyle yön vermeye devam ediyor. Sektörün yaşadığı problemlere kalıcı bir çözüm getirme gayesinde olan FIT Fuarı alışılagelmiş fuar anlayışının ötesinde, günümüz teknolojisinin getirdiği tüm olanaklardan faydalanan yenilikçi fuar yaklaşımıyla katılımcı ve ziyaretçilerine fuar anlayışını değiştirecek pek çok olanak sunuyor.

ÖZEL RANDEVU SİSTEMİYLE BİREBİR GÖRÜŞMELER

Geleceğin Endüstriyel Teknolojileri Fuarı'nın sunduğu ayrıcalıklardan biri katılımcıların Bileşim Fuarcılık'ın uzman ekipleri tarafından hazırlanan ziyaretçi portföylerine sahip olmaları. Bu portföy, katılımcı firmaların hedeflediği sektör, firma ve kişilerin tespit edilmesi ve randevu saatlerinin karşılıklı olarak belirlenmesi ile oluşturuluyor. Her katılımcı firma fuar süresince kimlerle hangi zaman aralığında birebir görüşme yapacağını biliyor. Bu sayede doğru ziyaretçi ve katılımcı eşleşmesi sağlanıyor ve her kanaldan takip edilebilir hale geliyor.

SEMİNERLER VE PANELLERLE SEKTÖRÜN NABZINI TUTUYOR

Geleceğin Endüstriyel Teknoloji Fuarı kapsamında, sektörün önde gelen firmaları, dernekleri ve konusunda uzman üniversite hocalarının önderliğinde düzenlenecek olan seminerler ve panellerle ziyaretçiler fuar kapsamına dahil olan tüm konularla ilgili bilgi alabilecekler, güncel gelişmeleri yakalama fırsatı bulabilecekler.

5 FUAR TEK ÇATI ALTINDA

Geleceğin Endüstriyel Teknolojileri Fuarı çatısı altında toplam 5 farklı fuar düzenleniyor:
- FIT Otomasyon Fuarı 2018
- FIT Elektrik Elektronik ve Enerji Fuarı 2018
- FIT Hidrolik Pnömatik Fuarı 2018
- FIT Bina Otomasyonu ve Zayıf Akım Sistemleri Fuarı 2018
- FIT Metal İşleme Fuarı 2018

FIT future industrial technologies fair '18

GELECEĞİN ENDÜSTRİYEL TEKNOLOJİLERİ FUARI 2018

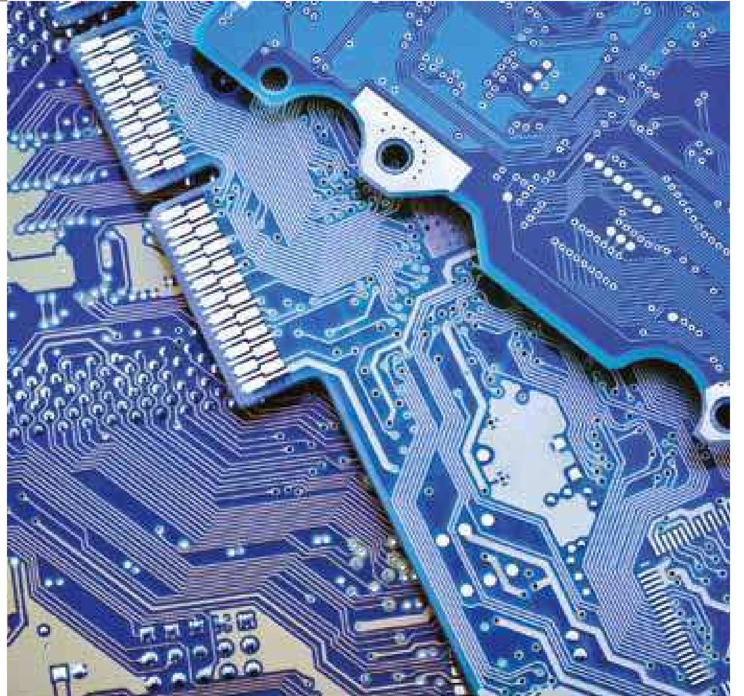


FIT OTOMASYON FUARI

- Montaj ve Taşıma Sistemleri Doğrusal Konumlama Sistemleri
- Endüstriyel Görüntü İşleme Sistemleri
- Kontrol Sistemleri, PLC, Scada
- Sensör ve Hareket Sistemleri
- Endüstriyel PC'ler
- Haberleşme, Ağlar Ve Field Bus Sistemler
- Gömülü Sistemler
- Ölçme ve Test Sistemleri
- Endüstriyel Otomatik Bilgi Yakalama ve Tanımlama Sistemleri
- Endüstriyel IT ve Yazılımlar
- Lazer Teknolojisi
- Robot Teknolojileri
- Otomasyon Hizmetleri

FIT ELEKTRİK, ELEKTRONİK ve ENERJİ FUARI

- Elektrik Enerjisi Üretim Sistemleri, Yanmalı Makinalar, Yenilenebilir Enerji
- Transformatörler, Akümülatörler ve KGK'ları
- Elektrik Motorları, Frekans Inverterleri, Motor Sürücüler
- Dişliler ve Mekanik Sürücü Sistemleri
- Elektrik Enerjisi İletimi için Kablolar ve Ekipmanlar
- Elektrik Enerjisi Dağıtımı için Şalt Malzemeleri
- Elektrik ve Opto Elektronik Komponentler
- Elektrik ve Elektronik Test ve Ölçü Cihazları
- Aydınlatma Ekipmanları
- Elektrik Enerji ve Mühendislik Hizmetleri



22-25 ŞUBAT 2018
FUAR İZMİR



FIT HİDROLİK ve PNÖMATİK FUARI

- Yağlı Hidrolik Sistemler ve Elemanları
- Sulu Hidrolik Sistemler ve Elemanları
- Hidrolik ve Pnömatik Hizmetleri

FIT METAL İŞLEME FUARI

- Metal, Plastik Teknolojileri İçin İmalat Makinaları
- Takım, Torna Tezgâhları
- İmalat Sanayi
- Metal Sanayi
- Özel ve Metal İşleme Dışındaki Makinalar
- Makine Parçaları
- El Aletleri
- Fabrika ve Atölye Ekipmanları
- Basınçlı Hava Sistemleri
- İş Güvenliği Ekipmanları
- Endüstriyel Malzemeler
- Makinalar için Hizmetler





FIT BİNA OTOMASYONU ve ZAYIF AKIM SİSTEMLERİ FUARI

- Geçiş Kontrol Sistemleri
- CCTV IP (Kapalı Devre Televizyon Sistemleri)
- Yangın Güvenliği ve İhbar Sistemleri
- Acil Çıkış Sistemleri
- Yapısal Kablolama
- Veri İletişim İzleme ve Kontrol Sistemleri
- Intercom Sistemler
- Video ve Audio Sistemler
- Uydu Yayın Sistemleri
- Aydınlatma Otomasyonu
- Mekanik Otomasyon
- Enerji İzleme Sistemleri

REKLAM İNDEKSİ



HP Designjet T120 Yazıcı

Zamandan, alandan ve paradan tasarruf edin.

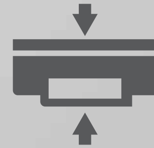
En uygun maliyetli HP DesignJet yazıcı olan **HP DesignJet T120 Yazıcı** hem bütçenizi aşmaz hem de çalışma alanınıza sığar. Bu küçük boyutlu yazıcıyı en kullanışlı yere kurun ve kablosuz bağlantının ve kolay kullanım sağlayan özelliklerin keyfini çıkarın.



En fazla
D/A1
boyutlu baskılar



Dahili tepsi ve önden yüklemeli rulo



Ultra küçük boyut

Kolay mobil baskı

HP Mobil Baskı sayesinde artık doğrudan mobil cihazınızdan baskı alabilirsiniz. Belgelerinizi ePrint aracılığıyla e-postayla gönderebilir ve HP All-in-One Printer Remote uygulamasını kullanarak mobil cihazınızdan baskı alırken ek özelliklere erişebilirsiniz.

HP Uzmanını Arayın!
0533 818 68 91

Daha fazla bilgi için bkz: **hp.com/go/designjetT120**



Ürün Videosunu İzleyin